Ingénieur d'affaires

31100 Toulouse · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 2503181042

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Occitanie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2024-06-30 — Bac +3 — IDRAC Business School
Bachelor Marketing & Business International
2022-06-30 — Bac +2 — Ecole Billières
BTS Commerce International
2020-06-30 — Bac — Lycée Montplaisir
Baccalauréat Science Technologique du Management & de la Gestion

Expériences professionnelles

2023-11-01 - à ce jour — Fondateur

Prospection et développement commercial : Expansion active des relations d’affaires et réponse stratégique aux appels d’offres. Analyse des besoins clients : Coordination avec les équipes internes pour des propositions sur mesure. Stratégie de croissance : Élaboration de plans de compte pour piloter le développement commercial. Staffing et gestion des talents : Interface avec le recrutement pour le staffing projet et préparation des candidats pour les missions.

2023-09-01 - 2024-09-30 — Ingénieur d’affaires (Contrat en alternance)

2022-07-01 - 2023-08-31 — Dispatcheur

Gestion des partenariats avec transporteurs externes pour optimiser les opérations de livraison. Traitement et gestion des documents de livraison via outils informatiques spécialisés. Supervision et contrôle des flux de produits pour garantir une logistique efficace. Implémentation d‘améliorations continues et déploiement de solutions logistiques innovantes. Élaboration de plannings de livraison précis pour optimiser l‘ensemble des itinéraires. Suivi rigoureux des livraisons en temps réel pour assurer le respect des délais. Rédaction et gestion des bons de livraison et documents administratifs nécessaires. Contrôle et allocation des ressources matérielles et humaines pour répondre aux besoins opérationnels.

2022-02-01 - 2022-04-30 — Assistant commercial

Etude de marché (valeur ajoutée, concurrence...). Aide au développement et à l'organisation des différents services (communication, ventes, marketing...). Création et réalisation des visuels et promotions... Analyse des résultats de la campagne marketing. Production et l’analyse des rapports d'audience et revenus & prospection client.

2021-06-01 - 2022-07-31 — Assistant manager

Dynamisation du portefeuille clients par le développement de prospects et la fidélisation de la clientèle. Gestion opérationnelle du restaurant, incluant la supervision de l‘ouverture/fermeture, la gestion financière, et le contrôle des stocks. Excellence dans le service client, offrant un accueil personnalisé et maintien d‘une qualité de service élevée. Leadership dans le recrutement, la formation et la motivation des équipes, en promouvant les valeurs de l‘entreprise. Responsabilité de la propreté du restaurant et de l‘application stricte des normes d‘hygiène et de sécurité.

Langues

Anglais (Courant), Espagnol (Courant)

Atouts

Techniques de vente, Analyse de données & reporting, Gestion de la relation client (CRM), Compétences en

négociation, Marketing digital, Pack Office, Langage SQL, CMS & HTML, SCRUM, SKETCHUP, PowerBi, Communication efficace, Écoute active, Persuasion et influence, Résilience & gestion du stress, Travail d’équipe, Résolution de problèmes, Adaptabilité, Gestion de projet

Permis

Permis A2

Loisirs

Musculation, Course à pied, Aviation, MMA (Mixed Martial Art), Voyages, Investissements immobiliers, Politique

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.