

Né le 01/01/1996
91510 Lardy
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 2503182141

Business developer / responsable commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

Formations

12/2020 : Bac +3 à Ipac bachelor factory

Bachelor Marketing commerce et négociation Certification professionnelle 'Responsable développement de l'unité commerciale'

12/2017 : Bac +2 à Lycée Les Droits de l'Homme

BTS Commerce International

12/2014 : Bac à Lycée Faustin Fléret

Baccalauréat Littéraire

Expériences professionnelles

07/2023 - 02/2024 :

Business developer - Consultante en recrutement chez Fed Group sur Lardy (91)

Création et développement d'un portefeuille client. Prospection, prise de rendez-vous client (physique, visio, déjeuner). Négociation de contrat, des prestations (interlocuteurs de Haut niveau : DRH, DAF, Gérant, Responsable RH, Office Manager, Assistante de Direction...). Gestion du process de recrutement de A à Z : sourcing, entretien, placement, suivi d'intégration. Développer le vivier candidat et recueillir les besoins en recrutement du client. Coacher, conseiller et accompagner les candidats.

03/2022 - 08/2022 :

Consultante commerciale en recrutement chez Ltd - Ir Consulting

B2B - Prospective les entreprises par téléphone, acquisition de nouveaux clients, développer la base client existante - Utilisation d'un CRM. B2C - Rechercher des profils ciblés pour répondre aux attentes des clients. 'Vendre' les profils de candidats auprès des entreprises. Négociation commerciale (contrat, honoraire de recrutement, coefficient, taux horaire, etc). Réaliser des entretiens, coacher les candidats, suivi de missions. Objectif de placement candidat en entreprise en intérim ou CDI.

10/2021 - 06/2023 :

Sales Consultant chez Auto-entrepreneur

Prospection, Vente de programmes de coaching, de formation digital sur mesure. Accompagnement et suivi clients, coaching.

01/2020 - 06/2021 :

Commerciale VRP terrain pour ORANGE chez Sales In Motion

Adhrena clientèle PRO PME B2B - CDI. Prospection physique (80%) et téléphonique (20%) B2B. Rendez-vous clients. Proposer une offre commerciale, Négocier et convaincre. Vente et Signature de contrats d'abonnements fibre en ONE SHOT. Utilisation du logiciel POCD, Excel et Word.

10/2019 - 03/2020 :

Commerciale B2B & B2C (stage alterné) chez S.a Conseil

Prospession téléphonique, CRM, relance / suivi client/devis. Promotion de la marque, vente, négociation, atteinte des objectifs.

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Voyages, Automobile, Pratique de la natation