Business Developer / Responsable Commerciale

Né(e) en 1996 · 91510 Lardy · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 2503182141

Ma recherche

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

Formations

2020-12-31 — Bac +3 — Ipac bachelor factory
Bachelor Marketing commerce et négociation Certification professionnelle 'Responsable développement de l'unité commerciale'
2017-12-31 — Bac +2 — Lycée Les Droits de l'Homme
BTS Commerce International
2014-12-31 — Bac — Lycée Faustin Fléret
Baccalauréat Littéraire

Expériences professionnelles

2023-07-01 - 2024-02-29 — Business developer - Consultante en recrutement
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 À 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.
2022-03-01 - 2022-08-31 — Consultante commerciale en recrutement
B2B - Prospecter 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.
2021-10-01 - 2023-06-30 — Sales Consultant
Prospection, Vente de programmes de coaching, de formation digital sur mesure. Accompagnement et suivi clients, coaching.
2020-01-01 - 2021-06-30 — Commerciale VRP terrain pour ORANGE
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.
2019-10-01 - 2020-03-31 — Commerciale B2B & B2C (stage alterné)
Prospection téléphonique, CRM, relance / suivi client/devis. Promotion de la marque, vente, négociation, atteinte des objectifs.

Atouts

Pack office, Outlook, Teams, Workplace, Salesforce, CRM

Permis

Permis B

Loisirs

Voyages, Automobile, Pratique de la natation

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