Business Developer

93110 Rosny-sous-Bois · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 2505090004

Ma recherche

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

Formations

2022-12-31 — Bac +2 — Oxideve
BTS Négociateur Technico-Commercial (Spécialité ENR)
2020-12-31 — Bac — Lycée Alfred Sauvy
Baccalauréat Pro des Études et de l'Économie de la Construction

Expériences professionnelles

2024-03-01 - 2024-07-31 — Solar Sales
Prospection et cold calling avec objectif 450 rdv pour 1200 atteint au trimestre, fidélisation et accompagnement personnalisé, campagne produit, conseil sur la gestion financière du client, demande d’avis Trustpilot avec 100% de retour positifs.
2024-01-01 - 2024-03-31 — Business Developer - Team Leader
Demarchage direct et conquête de nouveaux marchés, cold calling et prise de rendez-vous, pricing via les partenaires, closing en cycle court.
2023-06-01 - 2023-12-31 — Commercial Terrain
Cold calling et prise de rdv, démonstrations produits, vente de solutions énergétiques avec closing rapide.
2022-03-01 - 2023-05-31 — Commercial
Gestion administrative des dossiers clients, établissement des devis et études de plans, étude de la faisabilité des solutions et négociation des conditions de réalisations avec les clients.
2020-09-01 - 2022-03-01 — Alternant Commercial Terrain Secteur ENR

Atouts

Techniques de closing rapide, Stratégie de négociation, Autonomie complète, Force de persuasion, Capacité à convaincre en un seul échange, Autocad, Salesforce, Ringover, Aircall, Zendesk

Permis

Permis B

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