Développement Commercial

Né(e) en 1974 · 78690 Les Essarts-le-Roi · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2508271255

Objectif

Booster de croissance, je suis un développeur commercial spécialisé dans la gestion de projets innovants dans le secteur du bâtiment, notamment le second œuvre. Je pilote vos projets de A à Z, de la prospection à leur réalisation, en lien étroit avec les prescripteurs comme les architectes, économistes, bureaux d'études et les maitrises d'ouvrages.

Mon parcours m'a permis de contribuer à l'essor d'entreprises comme Cumulux, où j'ai identifié de nouveaux marchés, défini des stratégies commerciales et négocié des projets auprès de grands comptes.

J'ai aussi animé un large réseau de partenaires et prescripteurs, en veillant toujours à fournir des conseils techniques justes et un accompagnement de qualité. Chez Nora by Interface, j'ai notamment géré de nombreux appels d'offres publics et privées , puis créer et renforcer des partenariats durables avec des villes, bailleurs sociaux et cabinets d'architectes.

Aujourd'hui, je souhaite mettre ces expertises au service d'une entreprise engagée dans l'aménagement idéalement en Île-de-France, afin de contribuer à des projets à fort impact environnemental tout en continuant à développer mes compétences commerciales et techniques.

Ma recherche

Contrat recherché : CDI
Zone : Ile de France
Mobilité : sur les régions voisines
Rémunération : plus de 3000
Secteur : Bâtiment second oeuvre

Formations

2025 — Bac +2 — Infa

Expériences professionnelles

11/2018 - 03/2024 — chargé de projet prescription

Mettre en place une stratégie commerciale ayant augmenté le nombre de clients de 20% en un an sur le département (prospection, rdv, closing projets)
Accroitre le chiffre d'affaires sur un secteur géographique de +30% sur 2 ans générant un CA de 1.1M€ en 2024.
Développer des grands comptes clés (départements, villes, bailleurs sociaux)
Gérer et accroitre un portefeuille clients/prescripteurs MOA/MOE composé d'architectes, bureaux d'études, économistes.
Détecter et créer les projets par appels d'offres publics et privés , de la préconisation à l'installation avec un taux de transformation de 45% des projets.

Langues

Anglais

Compétences

Elaborer et mettre en œuvre des stratégies commerciales
Détecter, créer et gérer les projets
Négocier et conclure les ventes
Piloter les appels d'offre publics et privés

Atouts

Autonomie
Adaptabilité
Créatif
Esprit d'équipe
Persévérant

Logiciels

Salesforce

Permis

Permis A

Loisirs

Musées
Tennis de Table
Golf

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