Ingénieur d’Affaires en Hautes Technologies

75000 Paris · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 251222114920

Ma recherche

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

Formations

2026-12-31 — Bac +5 — Euridis Paris
Ingénieur d’Affaires en Hautes Technologies
2024-12-31 — Bac +3 — Digital Campus Paris
Chef de Projet Digital 360
2013-12-31 — Bac +2 — U.K
Réseaux Informatiques

Expériences professionnelles

2025-03-01 - 2025-12-31 — Business Developer

B2B | Grand comptes. J’ai sourcé et proposé 23 candidats, conduit 27 RDV, répondu à 5 AO et réalisé 8 propales, pour un pipe de 102 K€. Prospecting IT multicanale, suivi des besoins et pilotage complet du cycle commercial.

2023-08-01 - 2023-11-30 — Business Developer (Stage de fin d’études)

B2B. J'ai organisé plus de 10 tables rondes, 20+ appels/jour, et 9 RDV qualifiés via prospection LinkedIn.

2021-08-01 - 2023-04-30 — Ingénieur d’affaires

B2B | Grand comptes. J’ai généré plus de 20 leads entrants par jour avec un taux de conversion d’environ 7 %, conclu 20+ partenariats et signé environ 60 deals.

2019-01-01 - 2020-12-31 — Business Developer

B2B & B2C | ENI. J’ai réalisé en moyenne 50 portes/jour en prospection terrain, conclu en moyenne 5 deals/jour.

Commercial Terrain VRP

B2B & B2C | ENI et ENGIE.

Business Developer

B2B & B2C | ENI.

Atouts

Prospection multicanal, Relation clients & négociation, Gestion AO & CRM, Stratégie commerciale, Gestion du CRM, Développement commercial & Prospection terrain, Fidélisation clients, Réalisation des objectifs & Reporting, Formation & intégration des nouveaux collaborateurs

Permis

Permis B

Loisirs

Aéronautique, Nouvelles Technologies, CrossFit

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