Ingénieure d'affaires

95880 Enghien-les-Bains · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 260116134711

Ma recherche

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

Formations

11/2025 — SALESFORCE
Salesforce Certified Platform Administrator
12/2022 — Bac +5 — Ecole supérieure d'informatique et de management commercial (ESIC)
Master en Ingénierie d'Affaires
12/2015 — Bac +3 — Institut supérieur de management (ISM)
Bachelor International Management

Expériences professionnelles

01/2025 - à ce jour — Business developer
Client BtoB BtoC. Prospection commerciale (cold calling, emailing, LinkedIn), développement du chiffre d’affaires et croissance du portefeuille clients, identification de nouvelles opportunités business et leads qualifiés, analyse de marché et veille concurrentielle, élaboration et déploiement de stratégies commerciales, négociation commerciale et closing de contrats, suivi des indicateurs de performance (KPI, reporting commercial), fidélisation clients et développement de partenariats stratégiques.
01/2024 - 01/2025 — Conseillère Bancaire Proximité
Client BtoC. Accompagnement efficace des demandes des clients, conseils sur les opérations bancaires courantes, crédits immobitiers et consommation, épargne et prévoyance, assurance dommages. Gestion et fidélisation d'un portefeuille de clients particuliers, relever les défis commerciaux de l'agence, utilisation d'un CRM pour le suivi.
01/2023 - 12/2023 — Chargée de Développement Commercial / Assistante Commerciale
Client BtoB et BtoC. Chiffrage et établissement des offres financières, prospection (téléphonique, physique, LinkedIn), réponses aux appels d’offre, définition de la stratégie commerciale avec le directeur, négociation prix, veille concurrentielle, relances des offres financières, mise à jour de données CRM.
01/2021 - 12/2022 — Business developer / Chargée de Partenariat BtoB
Client BtoB et BtoC. Développement et suivi d'un portefeuille client, proposition et développement des plans d'actions commerciales, prospection de nouveaux clients, recherche de partenaires (banques et associations), participation au recrutement.

Langues

Anglais (courant), Russe (notions)

Atouts

Salesforce, Bureautique (Pack Office, Canva), Minalea, Pythagore, Alphaphorm, Administration et création de rapports, Force de proposition, Sens du service client, Capacité d'adaptation, Sens de l'écoute et de la communication, Gestion de la relation clientèle et de la fidélisation

Loisirs

Voyage, Basketball, Photographie, Apprentissage de langues étrangères

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

sur pmebtp.com.