

95880 Enghien-les-bains

1 à 3 ans d'expérience

Réf : 260116134711

Ingénieure d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

Formations

11/2025 : à SALESFORCE

Salesforce Certified Platform Administrator

12/2022 : Bac +5 à Ecole supérieure d'informatique et de management commercial (ESIC)

Master en Ingénierie d'Affaires

12/2015 : Bac +3 à Institut supérieur de management (ISM)

Bachelor International Management

Expériences professionnelles

01/2025 - 12/2025 :

Business developer chez Creadif sur Paris

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 chez Bnp Paribas sur Paris

Client BtoC. Accompagnement efficace des demandes des clients, conseils sur les opérations bancaires courantes, crédits immobiliers 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 chez Alpha Contrôle sur Trappes

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 chez Nawali sur Cergy

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 (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Russe (Oral : notions / Ecrit : débutant)

Centres d'intérêts

Voyage, Basketball, Photographie, Apprentissage de langues étrangères