Ingénieur d'Affaires

75000 Paris · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2605312125

Ma recherche

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

Formations

2025-12-31 — Google
Project Management Certificate
2024-12-31 — Bac +5 — ESGCI École de commerce et de gestion
Business Management & Commerce International (BAC+5)
2021-12-31 — Bac +3 — Université de Montpellier
Génie Mécanique (BAC+3)

Expériences professionnelles

2025-03-01 - à ce jour — Business Manager & Stratégique Ops

Élaboration d'un plan d'actions stratégique à court et à long terme. Génération d'un chiffre d'affaires de 5,3 /M€ depuis mars /2025. Mise en place de 9 partenariats stratégiques (dont 4 à l'international). Gestion et réponse aux appels d'offres. Pilotage de la stratégie LinkedIn et de la communication partenaires. Organisation de journées portes ouvertes et d'événements de partenariat.

2025-01-01 - 2026-12-31 — AI Fundamentals and Infrastructure

2025-01-01 - 2026-12-31 — Sales Force Sales Operations

2024-01-01 - 2024-06-30 — Sales Manager (Montres et bijoux)

Animation d'équipe et suivi de la performance commerciale. Optimisation des ventes sur la catégorie montres/joaillerie. Intégration et formation des nouveaux vendeurs. Suivi et reporting des KPI ventes et satisfaction client. Intégration et onboarding de nouveaux collaborateurs.

2023-01-01 - 2024-12-31 — Customer Success & Account Manager (SEO & Marketing Agent)

Gestion d'un portefeuille de clients grands comptes (CAC /40). Amélioration du taux de satisfaction clients. Optimisation des partenariats stratégiques. Organisation de 2 grands événements (Summit Saegus). Gestion d'une équipe de BDR (3 personnes). Élaboration d'un plan d'actions stratégique.

2021-01-01 - 2022-12-31 — Coach personnel de fitness et nutritionniste

2019-01-01 - à ce jour — Business Consultant / SEO & Marketing Specialist

Search Engine Projects (2021 2023) /: data cleansing, optimisation de la visibilité web (SEO, content marketing), création de contenu, gestion de sites web et réseaux sociaux. Conseil « /Go to Market /» pour des marques horlogères mid luxury. Gestion de la communication digitale (Instagram, YouTube).

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Langue maternelle), Persan (Notions), Espagnol (Notions)

Atouts

Gestion de comptes clients et CSM, Développement commercial (B2B/B2C), Négociation commerciale et closing, Gestion de partenariats stratégiques, Prospection (Cold Call, LinkedIn, Email), CRM (HubSpot & Salesforce), Marketing digital et communication, Content marketing – réseaux sociaux, Gestion de projets, Événementiel, Leadership, Formation et onboarding d'équipes, Analyse des KPI et reporting, Sens du service client, Communication interculturelle, SEO

Permis

Permis B

Loisirs

Industrie, Nouvelles technologies, Horlogerie, Histoire, Sport, Science, Cinéma

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