Commerciale B2B

Réf. 260805131848

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2025 — Bac +5 — ISME, France
Master Management du Développement d’Entreprise et Commercial
12/2023 — Bac +5 — Collège de Paris
Master Marketing Digital
12/2019 — Bac +3 — ESGAE, Congo-Brazzaville
Licence Professionnelle Administration des Entreprises

Expériences professionnelles

01/2026 - à ce jour — Commerciale, projet professionnel
Prospection multicanale (LinkedIn, email, téléphone) générant 20 leads qualifiés par semaine et 4 à 6 rendez-vous commerciaux. Collecte, analyse et classement des documents nécessaires.
01/2023 - 12/2025 — Business Développer B2B, Alternance
Prospection d’entreprises dans les secteurs conseil et services informatiques. Réalisation de 60 à 80 actions de prospection multicanale par semaine et organisation de 4 à 6 rendez-vous commerciaux.
01/2019 - 12/2022 — Commerciale B2B Freelance - Immobilier
Prospection et acquisition de nouveaux clients, négociation de contrats immobiliers, gestion de la relation client.
01/2018 - 12/2019 — Assistante commerciale, Stage
Gestion des devis et suivi des dossiers clients, gestion administrative commerciale.

Langues

Français (maternelle), Kitumba (maternelle), Lingala (maternelle), Anglais (courant)

Atouts

Prospection multicanale, Qualification des besoins, Relation client, Prise de rendez-vous, Négociation commerciale, Gestion du pipeline, Reporting commercial, Autonomie, Capacité à travailler en équipe, Communication efficace

Loisirs

Lecture et podcasts business, Innovation et outils digitaux, Voyage et découverte culturelle

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