Commercial B2B / Business Developer

97300 Cayenne · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 260805134640

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : DOM TOM
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2024-12-31 — Bac +5 — ICADEMIE
Master 2 Stratégie et Management de la Performance
2017-12-31 — Bac +3 — IUT de Bourges
Licence professionnelle Développement de projets industriels
2015-12-31 — Bac +2 — IUT de Bourges
DUT Génie mécanique et productique

Expériences professionnelles

2024-04-01 - 2026-07-31 — Commercial B2B

Prospection et développement d'un portefeuille de clients professionnels et d'acteurs publics. Commercialisation de solutions ICT, GSM, M2M, Infobip et 360Comms. Analyse des besoins, préparation des propositions commerciales et conduite des rendez-vous clients. Suivi des opportunités, du forecast et des actions commerciales dans Salesforce.

2021-11-01 - 2023-01-31 — Data Analyst (apprentissage)

Conception et mise à jour d'indicateurs de performance et de tableaux de bord. Analyse des écarts, des tendances et de la qualité de service pour les équipes opérationnelles. Production de reportings et formulation de recommandations pour faciliter la prise de décision.

2020-02-01 - 2021-04-30 — Key Account Manager (apprentissage)

Suivi des engagements clients, analyse des performances et préparation des réunions de pilotage. Identification des écarts et suivi des actions correctives avec les interlocuteurs internes.

2018-10-01 - 2020-01-31 — Chef de projet industrialisation

Réalisation d'études préalables, création de plans de pièces et préparation des échantillons de contrôle. Lancement de gammes de fabrication et coordination des différentes étapes techniques du projet.

2015-09-01 - 2018-09-30 — Méthodes et amélioration continue

Support technique aux équipes de production, lancement d'ordres de fabrication et suivi de projets. Réduction des coûts, amélioration continue, reporting et accompagnement des ateliers.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Atouts

Prospection et prise de rendez vous, Découverte et qualification des besoins, Négociation et suivi des opportunités, Fidélisation et gestion de portefeuille, Préparation de propositions commerciales, Gestion du pipeline et du forecast, Tableaux de bord et indicateurs, Analyse des écarts et recommandations, Reporting commercial et opérationnel, Gestion de projet et amélioration continue, Salesforce, Excel, Power BI, Word, PowerPoint, AutoCAD, MS Project

Permis

Permis B

Loisirs

Photographie - vidéo, Piano - Chant, Bénévolat

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