Business Developer & Manager Commercial

75000 Paris · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2608260859

Ma recherche

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

Formations

2026-12-31 — Bac +5 — ESGCI
Mastère 2 Business Development & Management Commerciale
2025-12-31 — Bac +5 — ESG
Mastère 1 en Marketing d'Influence & Communication Digitale
2024-12-31 — Bac +3 — AFOREM
Bachelor en Communication Digitale

Expériences professionnelles

2025-01-01 - 2026-12-31 — Manager Commercial

Analyse hebdomadaire & reporting CA d'un million d'euros, marges, KPI retail et top 5 produits (Tableau dynamique croisé). Élaboration de stratégies de merchandising et plans d'action commerciaux : augmentation de 15 /% de la productivité du rayon. Management et animation de 15 à 20 collaborateurs en flux tendu, gestion de conflits. Contrôle des livraisons, organisation de la réserve, relation client. Suivi des procédures internes (gestion des caisses, fermetures / ouvertures). Recrutement, formation et accompagnement de 7 staff.

2024-01-01 - 2025-12-31 — Assistant Commercial & Communication Interne

Communication interne des opérations (emailing, Slack). Suivi et reporting KPI chiffre d'affaires journalier. Rédaction de contenu sur l'intranet Slack. Organisation d'évènements, gestion des avis Google et des conflits.

2023-01-01 - 2024-12-31 — Content & Community Manager

Gestion quotidienne des médias sociaux. Création de contenu visuel et écrit. Communication interne & externe sur Trello, Google Slides, etc. Suivi de KPI sur les réseaux sociaux. Organisation de l'AEF 6 & 7. Recherche de collaborations influenceur et rédaction de mails de partenariat.

2023-01-01 - 2024-12-31 — Commercial B2B2C

Prospection commerciale à froid (cold outreach) via téléphone, mail, en présentiel. Veille concurrentielle et analyse de marché. Analyse des données et rapports mensuels sur les performances.

2022-01-01 - 2023-12-31 — Commercial B2B2C

Gestion de portefeuille client avec Hubspot. Échanges commerciaux avec les clients (téléphone et physique). Devis de location de mobilier. Mise en place de programme de fidélité.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Atouts

Prospection commerciale B2B/B2C, Développement de portefeuille client, Création de contenu visuel et écrit, Gestion des médias sociaux, Analyse de data & stratégie de croissance, Orientation / négociation / fidélisation, Techniques de vente adaptées, Autonomie, Adaptabilité, Cohésion d'équipe, Gestion du stress

Permis

Permis B

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