Business Development et analyse de marché

Né(e) en 2004 · 67600 Sélestat · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2609181550

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Grand-Est
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

09/2025 — Bac +3 — CCI Strasbourg
Bachelor Responsable de Développement Commercial et Marketing International
07/2024 — Bac +2 — CFA Saint-Jean Colmar
BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
06/2022 — Bac — Lycée Saint-Jean Colmar
BAC Professionnel MCV

Expériences professionnelles

02/2026 - à ce jour — Sales Manager
Développement commercial terrain auprès de commerçants et PME pour des solutions de paiement électronique. Analyse des besoins, recommandation de solutions, prospection active, gestion du cycle de vente, suivi des performances et gestion du pipeline clients.
09/2025 - 01/2026 — Sales representative (Alternance)
Analyse de marchés industriels, identification d'opportunités commerciales, études concurrentielles, analyse du positionnement prix, analyse des besoins clients et structuration des propositions commerciales.
09/2022 - 07/2025 — Technico-commercial sédentaire (Alternance)
Prospection commerciale B2B en France et à l'international, phoning, mailing, relances, développement de portefeuille, formalisation des offres commerciales et négociation, synthèse du marché (prix, tendances, concurrence, besoins), utilisation de CRM et logiciels de gestion commerciale.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Atouts

Salesforce, Hubspot, Wordpress, Prestashop, Excel (maîtrise avancée), AS400, SAP, Analyse de marché, Développement commercial, Prospection B2B, Négociation, Gestion de pipeline commercial, Gestion de la relation client (CRM)

Permis

Permis B

Loisirs

Tir sportif, Modélisme

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