Business Developer BtoB

Né(e) en 1983 · 38000 Grenoble · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 260919093830

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

05/2009 — Bac +5 — Université Pierre Mendés France
Licence/Master : Ingénierie Economique
05/2002 — Bac — Lycée Emmanuel Mounier
Baccalauréat Economie

Expériences professionnelles

04/2022 - 12/2022 — Consultante commerciale BtoB

Prospection et développement de nouveaux clients sur un secteur géographique défini, présentation et promotion de la marque, démarchage direct de sites logistiques et industriels, remontée des informations terrain, organisation des tournées commerciales, négociation des prestations, gestion complète du cycle de vente jusqu'à l'encaissement, recrutement de nouveaux techniciens, coordination avec les équipes techniques, résultats : 20 ventes par mois / 180 /000 /€ CA annuel.

03/2019 - 12/2019 — Commerciale terrain BtoB

Prospection terrain, développement portefeuille, analyse des besoins et vente de solutions de formation, audit de l'entreprise, coaching individuel, rédaction de rapports, gestion CRM (Salesforce) et dossiers administratifs, résultats : 10 ventes leads entrants BtoC / 25 /000 /€ CA mensuel / 2 rendez vous/jour.

02/2018 - 04/2026 — Business Developer BtoB

Prospection terrain & développement de secteur, ouverture de comptes & développement portefeuille BtoB, négociation commerciale, gestion du cycle de vente complet, suivi client, fidélisation & gestion des flux d'activité, coordination avec équipes techniques & logistique, organisation autonome & gestion des priorités, pack Office / Canva – gestion administrative / comptabilité.

09/2011 - 05/2017 — Chargée commerciale BtoC

Prospection terrain & téléphonique, organisation et conduite d'entretiens commerciaux, remontée d'informations terrain, organisation des tournées commerciales (secteur 38,69,26), gestion d'activité à fort volume (plateforme grêle : 12 /000 véhicules), ventes d'assurances IARD, santé, prévoyance, loisirs, retraite, épargne, suivi administratif et gestion des contrats, liquidation de factures (100/jour) et contrôle des flux (300/ jour), management d'une équipe de 3 employés, objectifs atteints : 40 ventes/mois hors plateforme grêle, 20 ventes/jour en saison grêle, 300 /000 /€ CA annuel.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Atouts

Prospection terrain & développement de secteur, Ouverture de comptes & développement portefeuille BtoB, Négociation commerciale (prix, volumes, conditions), Gestion du cycle de vente complet (prospection !’ encaissement), Suivi client, fidélisation & gestion des flux d'activité, Coordination avec équipes techniques & logistique, Organisation autonome & gestion des priorités, Pack Office / Canva – gestion administrative / comptabilité

Permis

Permis B

Loisirs

Sport fitness (27 ans), Création artisanale (bois & minéraux), Histoire / musique, Voyages, Cultures étrangères

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