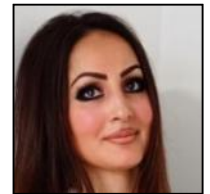


Né le 09/10/1983
38000 Grenoble
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 260919093830



Business developer btob

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans le Batiment.

Formations

05/2009 : Bac +5 à Université Pierre Mendès France
Licence/Master : Ingénierie Economique

05/2002 : Bac à Lycée Emmanuel Mounier
Baccalauréat Economie

Expériences professionnelles

04/2022 - 12/2022 :

Consultante commerciale BtoB chez Wall Street English sur Grenoble (38)

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 chez Initial Pare Brise sur Grenoble (38)

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 chez Excel Styling Car / Mc Glass sur Grenoble (38)

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 chez Pro Btp / La Fraternelle Des Territoriaux sur Grenoble (38)

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 (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

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