Business Development

75011 Paris · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 260925093227

Ma recherche

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

Formations

12/2026 — Bac +3 — Les Tertiales
Licence en marketing et vente
Bac — Lycée Maison Blanche
Baccalauréat général, spécialités Sciences économiques et sociales et Histoire Géographie

Expériences professionnelles

04/2026 - 06/2026 — Business developer
Stratégie et prospection B2B, gestion de clients internationaux, stratégies d'acquisition clients, développement et accompagnement de partenariats de marque, création de sites internet vitrines et d'identités visuelles, relation client et fidélisation, présentation de solutions marketing, participation à des événements premium avec des marques de luxe.
06/2025 - 08/2025 — Assistant commercial
Gestion des stocks, service client, assistance et accompagnement des clients.
03/2025 - 03/2026 — Co fondateur – Création d'une agence digitale
Conception et livraison de 7 sites internet vitrines, gestion de réseaux sociaux (création de posts Instagram, affiches, supports visuels), création d'identités visuelles, prospection commerciale et gestion de la relation client.
12/2024 - 01/2025 — Assistant commercial
Vente directe de produits sur les marchés de Noël, gestion des transactions, création et fidélisation de la relation client.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Atouts

Prospection B2B, Gestion de clients internationaux, Stratégies d'acquisition clients, Développement de partenariats de marque, Création de sites internet vitrines, Identités visuelles, Relation client et fidélisation, Présentation de solutions marketing, Participation à des événements premium, Gestion des stocks, Service client, Assistance et accompagnement des clients, Gestion de réseaux sociaux (Instagram), Vente directe sur marchés de Noël, Gestion des transactions

Permis

Permis B

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