Business Developer

91100 Villabe · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 260925113128

Ma recherche

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

Formations

2014-12-31 — Bac +2 — LYCÉE LOUIS ARMAND, YERRES
BTS Comptabilité et Gestion des Organisations
2012-12-31 — Bac — LYCÉE LOUIS ARMAND, YERRES
Baccalauréat Professionnel de Comptabilité
2010-12-31 — CAP — LYCÉE LOUIS ARMAND, YERRES
Brevet d’Études Professionnelles en Comptabilité

Expériences professionnelles

2025-01-01 - à ce jour — Commercial BtoB
2021-01-01 - 2023-12-31 — Commercial Itinérant BtoB
2020-01-01 - 2021-12-31 — Téléconseiller BtoB
Réceptionner et traiter les demandes, dépanner en ligne les équipements des points de vente, assurer le suivi de l'activité et la satisfaction du service rendu auprès des partenaires.
2019-01-01 - 2019-12-31 — Conseiller Clientèle en Centre d'Appels BtoC et BtoB
Gestion et validation des commandes, suivi de l'activité, traitement des anomalies et urgences, assurer la satisfaction client.
2018-01-01 - 2018-12-31 — Chargé de Clientèle Guichet
Gestion et amélioration du service client, opérations courantes liées aux produits et services.
2013-01-01 - 2017-12-31 — Conseiller Clientèle en Téléphonie Mobile
Accueil, conseil et vente, gestion, suivi et fidélisation de la clientèle.
Chargé de la relation client BtoB
Démarchage, prospection et suivi des opportunités, développement et fidélisation d'un portefeuille clients BtoB, participation à la mise en place de stratégies commerciales, négociation et conclusion de contrats commerciaux, identifier les besoins des clients.

Atouts

Prospection et Fidélisation, Développement commercial, Relation client BtoB, Gestion du cycle de vente (technique de vente), Maîtrise Pack office et CRM, Proactivité, Rigueur et organisation, Aisance relationnelle, Adaptabilité et polyvalence

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