Commerciale / Business Developer

3 à 5 ans d'expérience · Réf. 261001093354

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

06/2025 — Bac +5 — INSEEC, Paris
MSc Management de projet & Ingénierie commerciale
06/2023 — Bac +3 — CNAM, Paris
Licence Commerce & Développement international
06/2022 — Bac +2 — Lycée Jean Lurçat, Paris
BTS Commerce International + CCE

Expériences professionnelles

01/2026 - 04/2026 — Business Developer (CDD)
Élaboration du business plan et de la stratégie commerciale d'une nouvelle marque cosmétique. Négociation avec une usine turque, définition de la grille tarifaire et de la logistique. Prospection, base de données prospects, recherche de partenariats, mise en place d'un CRM (HubSpot). Création de contenus et gestion des réseaux sociaux (Instagram/TikTok), landing page, moodboard, étude de marché. Management et formation de stagiaires sur les tâches commerciales, marketing et opérationnelles.
10/2023 - 09/2025 — Assistante ingénieur commercial (Alternance)
Support aux équipes commerciales /: plannings, coordination, préparation d'offres et de contrats. Mise à jour des reportings et bases de données clients/prospects. Création d'outils de vente et fiches argumentaires avec le marketing.
01/2023 - 09/2023 — Alternance Customer Success
Gestion de la relation propriétaires/locataires, résolution de problèmes et optimisation de la satisfaction. Création et mise à jour d'annonces (photos, retouches Photoshop, tarifs, disponibilités). Suivi opérationnel des locations et analyse des performances (avis, taux de remplissage, revenus).
09/2022 - 01/2023 — Responsable du développement commercial (CDD)
Création de bases de données, campagnes d'emailing et de phoning. Analyse de données et comptes rendus. Suivi de la relation commerciale et fidélisation des clients.
05/2021 - 07/2021 — Stage Assistante développement commercial international
Prospection internationale (phoning/emailing), constitution de bases de données. Management et formation d'une équipe de 4 commerciaux juniors. Community management pour soutenir l'activité commerciale.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Atouts

Prospection (phoning, emailing, réseaux sociaux), Prise de rendez vous, pitch, Négociation, construction d'offres, suivi et fidélisation clients, Lancement de marque / produit, business plan, étude de marché, Customer success – gestion de la satisfaction, réclamations et fidélisation, Management et formation de stagiaires, Pack Office, CRM (HubSpot), Airbnb / Booking / Abritel, Canva, Photoshop, Réseaux sociaux (LinkedIn, Instagram, TikTok)

Permis

Permis B

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