Assistante Développement Commercial

75000 Paris · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 261006093130

Ma recherche

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

Formations

07/2026 — Bac +5 — ISTEC Business School
MBA 2 – Business Development & Systèmes d'Information
11/2024 — Bac +3 — HERCI
Licence Pro – Négociation Internationale (Mention Bien)

Expériences professionnelles

03/2026 - 07/2026 — Assistante Développement Commercial & Projets
Gestion et mise à jour des bases de données, animation du site internet et de la page LinkedIn, création de supports de communication, diagnostic de la présence digitale, développement de partenariats, organisation d'événements professionnels, suivi administratif (comptes rendus, procès-verbaux, bilans).
05/2024 - 08/2024 — Assistante Chef de Projet – Business Analyst
Coordination entre interlocuteurs métier et technique, recueil et analyse des besoins, rédaction de documents structurés, suivi d'un projet de dématérialisation et accompagnement des utilisateurs.
06/2023 - 08/2023 — Assistante Marketing – Analyse de données
Étude du comportement et de la fidélisation des consommateurs, collecte et analyse de données auprès de 100 répondants, analyse des indicateurs de fidélité et d'intention d'achat, formulation de recommandations marketing, contribution aux réflexions liées à l'expérience client.
06/2022 - 08/2022 — Assistante Commerciale & Merchandising
Collecte et analyse de données marketing auprès de 100 répondants, analyse d'indicateurs de fidélité et d'intention d'achat, formulation de recommandations, suivi de l'activité commerciale.
Fondatrice — Marketing & Développement Commercial
Développement et fidélisation d'une clientèle via Instagram, gestion de la relation clients/fournisseurs, commandes et stocks, création de contenus, animation des réseaux sociaux, gestion de la relation client.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

Atouts

Excel avancé, Pack Office 365, CRM (HubSpot, Salesforce), HubSpot Inbound Sales (certifiée), Business Analytics – Excel (Johns Hopkins / Coursera), Digital Marketing (Google), Analyse et synthèse de données, Reporting commercial, Gestion de projets, Coordination commerciale, Gestion de dossiers de l'ouverture à la clôture, Communication et création de supports commerciaux, Relation client & partenaires, Proactivité et autonomie, Capacités rédactionnelles et relationnelles, Collaboration transverse, Esprit d'analyse et de synthèse, Rigueur et sens de l'organisation, Outils d'IA générative (ChatGPT, Claude), Jira, Canva

Loisirs

Entrepreneuriat & innovation, Sport (salle de gym)

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