Chargé de Développement Commercial BtoB

91320 Wissous · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2610150831

Ma recherche

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

Formations

2025-12-31 — Bac +5 — ISCOM Paris
MBA Marketing Digital & Data Analytics
2024-12-31 — Bac +5 — ECS Paris
Mastère Communication Digitale

Expériences professionnelles

2026-06-01 - à ce jour — Chargé de Partenariats BtoB

Prospection & qualification – identification et approche de nouveaux partenaires (entreprises, institutions, organisations), qualification des contacts, présentation des services, suivi pipeline CRM et reporting régulier à la direction. Développement portefeuille – animation et renforcement des relations avec les partenaires existants, détection d'opportunités commerciales et coordination avec les équipes internes.

2025-12-01 - à ce jour — Chargé Partenariats & Communication

Prospection & animation – développement actif du réseau partenaires, gestion de campagnes via HubSpot/ Brevo sur 400 membres (+35 /% taux d’ouverture, +2,2 /% taux de conversion).

2025-09-01 - 2025-12-31 — Assistant Chef de Projet CRM

Gestion de campagnes multicanales, segmentation, suivi des KPI avec Power BI dans un environnement fortement orienté objectifs et résultats commerciaux.

2024-08-01 - 2025-09-30 — Chargé de Webmarketing & CRM

Emailing, A/B tests, suivi des KPI (GA4/Piwik), maîtrise quotidienne des outils numériques et CRM.

2024-03-01 - 2024-08-31 — Chargé de Communication RH

Immersion terrain BTP & chantiers – tournages, interviews, contact avec interlocuteurs techniques et opérationnels, connaissance du secteur de la construction. Communication & image – création de supports de communication interne, montage vidéo collaborateurs, animation d’une communauté d’ambassadeurs pour renforcer l’attractivité et la marque employeur du groupe.

2022-11-01 - à ce jour — Employé Commercial – Grande Distribution

3 /ans d’expérience en environnement à fort volume, suivi des indicateurs de performance, mise en place de plans d’action terrain en Île de France.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Atouts

Prospection BtoB, CRM HubSpot, Salesforce, Pipeline & suivi, Autonomie terrain, Sens des objectifs, BTP & Environnement, Connaissance milieu construction, Sensibilité économie circulaire & réemploi matériaux, Webmarketing, Analyse de données (Data Analytics)

Permis

Permis B

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