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 : Batiment

Formations

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

Expériences professionnelles

06/2026 - 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.

12/2025 - 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).

09/2025 - 12/2025 — 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.

08/2024 - 09/2025 — Chargé de Webmarketing & CRM

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

03/2024 - 08/2024 — 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.

11/2022 - 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 (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.