Business Developer

5 à 10 ans d'expérience · Réf. 261015093216

Ma recherche

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

Formations

06/2024 — Bac +5 — École Nationale de Commerce et de Gestion (ENCG) Séat
Master Marketing, Innovation et Développement Commercial
06/2022 — Bac +3 — École Nationale de Commerce et de Gestion (ENCG) Fès
Licence Technique Commerciale et Financière

Expériences professionnelles

01/2024 - 07/2026 — Responsable e commerce et marketing digital

Lancement et développement de l'activité e commerce de A à Z, création du site, structuration de l'offre et pilotage commercial. Génération de plus de 400 /k€ de chiffre d'affaires et acquisition de plus de 33 /000 leads. Sélection, test et lancement de plus de 100 produits. Gestion et négociation fournisseurs, sourcing, conditions commerciales, suivi des approvisionnements. Encadrement d'une équipe de 5 /à /6 personnes avec suivi des objectifs et performances.

03/2023 - 12/2023 — Responsable Commercial B2B

Gestion et développement d'un portefeuille de plus de 300 comptes clients, dont grands comptes. Identification des besoins, proposition de solutions de location, négociation des offres et conclusion des contrats. Fidélisation et prospection de nouvelles opportunités, suivi de l'activité et des performances du portefeuille.

04/2022 - 02/2023 — Responsable Commercial B2B

Développement commercial générant 1,2 /M /MAD de chiffre d'affaires en moins d'un an ("H /120 /k€). Prospection B2B, identification des décideurs, prise de rendez vous, analyse des besoins, élaboration de propositions commerciales et devis. Gestion du cycle de vente, suivi et fidélisation du compte, coordination des formateurs et suivi administratif des missions.

09/2019 - 03/2022 — Conseiller Commercial

Élaboration d'un argumentaire de vente personnalisé, acquisition des connaissances produit, réponse précise aux prospects, qualification des besoins, dépassement des objectifs (jusqu'à 180 /% des objectifs fixés).

10/2018 - 09/2019 — Leader Sport

Conseil client et vente de produits adaptés, gestion des stocks, réassortiment, participation aux opérations commerciales et amélioration de la satisfaction client.

Langues

Français (courant), Anglais (courant), Arabe (maternelle)

Atouts

Prospection B2B, Développement de portefeuille clients, Négociation commerciale, Closing & fidélisation, Account Management, Stratégie commerciale, Reporting commercial, Pilotage des KPI, Analyse des performances, Gestion des appels d'offres, Salesforce, HubSpot

Permis

Permis B

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