Chargé d’affaires B2B

Saint Denis · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2610161334

Ma recherche

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

Formations

Bac +2 — Lycée La Germinière
BTS Technico Commercial
Bac +3 — CFA CODIS
Bachelor Responsable Commercial
Bac +5 — Groupe IGS - ICD Business School
Master Client Experience & Commercial Strategy

Expériences professionnelles

10/2025 - 08/2026 — Chargé d’affaires Commercial Pharma

Commercialisation de lait infantile (Modilac) auprès d'un réseau de pharmacies : présentation du produit, conseil et suivi des officines. Environ 80 appels par jour, prise de contact, relances et suivi des demandes en attente. Entretien d'un portefeuille de pharmacies et relation de confiance avec des professionnels de santé.

09/2023 - 09/2025 — Chargé d’affaires CHR

Gestion et développement d'un portefeuille B2B dans l'hôtellerie restauration (CHR), auprès d'interlocuteurs décisionnels. Odoo /: filtres, recherche, sourcing de prospects, analyse du portefeuille et création de fiches de qualification. Qualification des besoins, rendez vous et suivi commercial /: taux de conversion d'environ 10 /%, environ 4 nouveaux contrats par mois. Reconquête de clients perdus /: mise en place d'actions commerciales ciblées et d'opérations organisées.

10/2022 - 08/2023 — Chargé d’affaires BTP

Contribué au développement d'un portefeuille d'entreprises du BTP représentant environ 1 /M€ de chiffre d'affaires. Relation de proximité avec les décideurs /: environ 20 visites terrain par semaine, environ 10 nouveaux contrats par semaine. Coordination du parcours client, de l'analyse du besoin au déploiement de la solution. Recrutement complet /: sourcing sur job boards, entretien d'environ 5 profils par semaine, évaluation et placement. Salesforce /: création de filtres, analyse du portefeuille par période, suivi des contrats et des placements.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (notions)

Atouts

Salesforce, HubSpot CRM, Microsoft Dynamics 365, Odoo, Prospection et développement de portefeuille B2B, Négociation avec des décideurs, Fidélisation et suivi de comptes, Cycle de vente complet (du besoin à la signature), Coordination d'interlocuteurs internes et externes

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