Business Developer

Né(e) en 1986 · 62150 Caucourt · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2610260951

Ma recherche

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

Formations

12/2005 — Bac — Lycée Saint Jude
Baccalauréat STT (Sciences et Technologies Tertiaires)

Expériences professionnelles

03/2026 - 04/2026 — Recruteur de donateurs
Convaincre les passants en galeries marchandes de s'engager sur un don mensuel, jusqu'à 5 donateurs recrutés par jour.
01/2023 - à ce jour — Responsable prospection photovoltaïque / Directeur commercial
Responsable de la prospection pour un partenaire du photovoltaïque, directeur commercial pour un partenaire rénovation globale, conseil commercial auprès de professionnels, bilans de santé de l'habitat et mise en relation avec des artisans partenaires.
01/2022 - 01/2023 — Commercial senior
Audits énergétiques chez les particuliers et proposition de solutions pour réduire la facture d'énergie.
09/2021 - 01/2022 — Commercial
Audits énergétiques chez les particuliers et proposition de solutions pour réduire la facture d'énergie.
09/2020 - 04/2021 — Commercial
Vente de services de marketing internet : prospection, vente et suivi de projet.
02/2018 - 12/2019 — Responsable BU Ingenico
Création et développement de « /Maxxing in the box /», offre packagée pour les TPE équipées de terminaux Ingenico TETRA.
02/2017 - 12/2017 — Responsable commercial et partenariats
Création d'une nouvelle business unit pour la vente directe aux clients et aux partenaires.
02/2014 - 02/2017 — Directeur
Création et direction d'une société spécialisée dans la gestion documentaire de production.
03/2013 - 09/2014 — Cession et transition commerciale
Participation à la cession de la branche éditique du groupe et 6 /mois de transition commerciale chez PAYBACK Group.
07/2009 - 03/2013 — Directeur commercial
Management des équipes commerciales et avant vente, développement de l’offre avec les équipes techniques.
07/2006 - 06/2009 — Ingénieur commercial
Développement du parc clients sur toute la France, analyse du retour sur investissement, interlocuteurs DAF, DSI et DG.
06/2005 - 06/2006 — Commercial junior
Prospection téléphonique B2B France entière, gestion des fichiers et campagnes de mailing avec le marketing.
Commercial
Développement commercial en économies d'énergie : porte-à-porte, prise de rendez vous, vente et suivi de projet.

Langues

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

Atouts

Prospection, Vente conseil, Suivi client, Management d’équipes commerciales, Négociation, Techniques de vente, Prise de métrés, Bilan de santé de la maison, CRM et bureautique (Google Sheets, Excel, Word), Écoute active, Contact facile, Pédagogie, Autonomie, Persévérance, Honnêteté

Permis

Permis B

Loisirs

Nature, Pêche, Randonnée, Voyages, Cuisine

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