Ingénieure commerciale – Business Development B2B

75000 Paris · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2610261810

Ma recherche

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

Formations

12/2017 — Bac +5 — emlyon business school
MSc Marketing & Management
12/2015 — Bac +3 — Grenoble École de Management
Bachelor International Business

Expériences professionnelles

06/2026 - à ce jour — Responsable Partenariats & Développement commercial (bénévolat, temps partiel)
Hunting : prospection à froid B2B, identification et qualification de nouvelles entreprises partenaires, constitution d'une base pilote de 50 prospects, ciblage, prises de contact et relances. Conception de trois formules de sponsoring et mécénat (500 à 8 /000 /€), construction de propositions de valeur et suivi des opportunités.
12/2022 - 01/2026 — Client Success Manager / Gestion de comptes B2B
Farming : gestion et développement de 9 comptes internationaux (L'Oréal, De Beers, Piaget, Jaeger LeCoultre…) représentant "H /500 /k€ de CA annuel. Upselling / cross selling, programmes de mystery shopping, formation retail, enquêtes NPS. Négociation des renouvellements, suivi des objectifs commerciaux, animation des business reviews, pilotage de programmes dans près de 100 boutiques, coordination d'équipes via Microsoft Dynamics CRM.
11/2021 - 09/2022 — Cheffe de projet Marketing & Événementiel
Coordination d'environ 3 événements corporate par mois, gestion des prestataires, plannings et budgets (dépenses > /1 /M€).
09/2019 - 11/2021 — Cheffe de projet Retail & Marketing
Relations avec enseignes et partenaires B2B (Harrods, Selfridges, Bucherer). Coordination d'environ 10 ouvertures de corners par an (budgets 50 /k€ 100 /k€).
03/2017 - 03/2019 — Coordinatrice Formation Retail
Coordination d'environ 40 formations retail par an, accompagnement des équipes de vente et lancements de produits.
09/2016 - 03/2017 — Coordinatrice Formation & Événementiel (stage)
Appui aux formations, séminaires, lancements produits et suivi budgétaire.

Langues

Anglais (maternelle), Français (courant), Allemand (courant)

Atouts

Hunting (prospection à froid B2B), Farming (gestion de portefeuille, upselling, cross selling), Pilotage (pipeline commercial, CRM, KPI, reporting), Négociation tarifaire, Microsoft Dynamics CRM, Salesforce, SAP, Excel, PowerPoint, Sendinblue

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