

Business Manager / Business Developer B2B

Lille · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 261029063424

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Toute la France

Mobilité : sur toute la France

Rémunération : à étudier

Secteur : Bâtiment

Formations

12/2009 — Bac +5 — Université Lille 1

Master en Commerce et Gestion

12/2006 — Bac +2 — Lycée Emile Zola

Brevet Technicien Supérieur Négociation Relation Client

Expériences professionnelles

01/2024 - 12/2024 — Ingénieur Commercial

Développement commercial auprès des PME et ETI. Prospection des Hauts de France. Vente de services, matériel et prestations. Fidélisation et développement des comptes stratégiques. 140% des objectifs atteints.

01/2020 - 12/2024 — Business Manager

Manager et accompagnement de 6 commerciaux. Gestion et développement d'un portefeuille client.

Commercialisation de services de téléphonie, imprimerie et identité visuelle auprès du clientèle B2B. 110% des objectifs atteints.

01/2014 - 12/2020 — Ingénieur Commercial

Prospection et développement d'une clientèle B2B. Commercialisation de services et matériels de téléphonie et sécurité. 120% des objectifs atteints.

Langues

Anglais (moyen)

Atouts

Gestion du cycle de vente, Développement commercial, Négociation, Closing, Leadership, Orientation résultats, Organisation, Travail en équipe, Prospection, Réactivité, Développement commercial B2B, Vente de produits et services, Gestion de grands comptes stratégiques, Atteinte des objectifs commerciaux, Management d'équipe, Développement de portefeuille clients, Commercialisation, Prospection B2B

Loisirs

Lecture, Football, Voyages

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