Sales Business développeur

78840 Freneuse · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 261029064351

Ma recherche

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

Formations

2009-06-01 — Bac +2 — CFA AFIPE - Poissy
BTS NRC, Commerce

Expériences professionnelles

2022-01-01 - 2026-10-01 — Business développeur

Prospection de nouveaux clients et développement du portefeuille existant. Construction des plans de prospection commerciale : ciblage des prospects selon les marchés visés, élaboration d'une stratégie de développement.

2019-12-01 - 2022-01-01 — Apporteur d'affaires (Freelance)

Apporteur d'affaires dans le domaine des télécommunications, prestataires de service.

2017-05-01 - 2019-09-01 — Business développeur

Prospection de nouveaux clients et développement du portefeuille existant. Accompagnement des clients jusqu'à la signature du contrat, conseil tout au long du processus de vente. Prospection ciblée sur le terrain ou à distance afin de conquérir de nouveaux clients sur le secteur confié.

2014-03-01 - 2017-04-01 — Business développeur

Accompagnement des clients jusqu'à la signature du contrat, conseil tout au long du processus de vente. Organisation des rendez-vous clients afin de faire découvrir les produits et traiter les éventuelles objections.

2009-12-01 - 2014-01-01 — Business développeur

Prospection ciblée sur le terrain ou à distance afin de conquérir de nouveaux clients sur le secteur confié. Accompagnement des clients jusqu'à la signature du contrat, conseil tout au long du processus de vente. Construction des plans de prospection commerciale : ciblage des prospects selon les marchés visés, élaboration d'une stratégie de développement. Prise en charge de prospects qualifiés et proposition d'une offre personnalisée dans le but de les convertir en clients. Veille concurrentielle pour anticiper les évolutions du marché et adapter la stratégie en conséquence. Gestion du développement commercial B2B : prospection, rendezvous, contractualisation et fidélisation des clients.

2007-09-01 - 2009-06-01 — Attaché Commercial

Prospection et développement de nouveaux clients pour augmenter le chiffre d'affaires. Présentation des produits et services de l'entreprise, négociation et conclusion des ventes. Réalisation des objectifs fixés par la direction commerciale. Participation aux salons professionnels pour représenter l'entreprise et développer son réseau professionnel.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Atouts

Autonomie, Suivi des performances vente, Gestion du temps, Tableurs avancés, Persévérance, Motivation, Vente B2B, Identification d'opportunités commerciales, Prospection, Marketing, Dynamisme, Négociation, Construction des plans de prospection commerciale, Développement commercial B2B, Mise à jour des informations de chaque prospect dans le CRM

Permis

Permis B

Loisirs

Sport, Cuisine

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