Business Developer

Paris · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 261102071134

Ma recherche

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

Formations

12/2025 — Bac +5 — INSEEC Lyon
Master 2 Marketing Digital & E-Commerce
12/2024 — Bac +5 — INSEEC Lyon
Master 2 Business Development & Ingénierie d'Affaires
12/2023 — Bac +5 — INSEEC Lyon
Master 1 Finance
12/2022 — Bac +3 — ESAM Lyon
Bachelor en Gestion et Développement de l'Entreprise

Expériences professionnelles

02/2026 - 08/2026 — Conseiller commercial

Conseillé et accompagné les clients dans le choix de leurs bijoux, du premier contact à la finalisation de l’achat, avec environ 3 ventes/jour en moyenne. Géré les demandes clients via les réseaux sociaux et canaux en ligne, avec environ 20 réponses/jour et un suivi réactif. Effectué 10+ appels/jour, animé les réseaux sociaux et fidélisé la clientèle par un suivi personnalisé.

06/2025 - 12/2025 — Chef de projet Plan d'Animation Client

Coordonné le déploiement national des opérations commerciales avec les équipes CRM, animation magasin, réseaux sociaux, data marketing et acquisition. Animé les kick-off et diffusé un flash hebdomadaire au réseau de magasins pour assurer la bonne mise en place des supports PLV. Mis à jour les tableaux de bord hebdomadaires, suivi les KPI et réalisé des benchmarks concurrentiels. Coordonné 6 opérations promotionnelles nationales (offres Boost), en lien avec les équipes CRM, data marketing, acquisition et réseau magasins.

01/2024 - 06/2024 — Business Developer

Mené une prospection B2B ciblée (20 à 30 contacts/jour, appels et LinkedIn) auprès d'associations et de clubs pour la location d'espaces événementiels : 15 partenariats signés à l’issue du stage. Qualifié les prospects et assuré leur suivi par campagnes d'e-mail pour alimenter le pipeline commercial. Créé des contenus digitaux (posts, Reels) et suivi les KPI marketing : portée, engagement et clics.

02/2023 - 06/2023 — Business Developer

Prospecté quotidiennement 20 à 30 décideurs par téléphone et LinkedIn, générant jusqu’à 10 rendez-vous qualifiés par semaine, alimentant le cycle de vente. Qualifié les leads, analysé les besoins clients et suivi les KPI marketing et commerciaux pour identifier les leviers d’optimisation.

01/2020 - 05/2020 — Assistant commercial

Prospecté jusqu’à 50 prospects/jour par téléphone dans un marché fortement concurrentiel, générant en moyenne 5 rendez-vous qualifiés. Organisé et participé aux rendez-vous clients afin d’identifier leurs besoins, proposer des solutions adaptées et assurer le suivi des prospects.

Langues

français (maternelle), arabe (maternelle), anglais (bilingue), italien (moyen)

Atouts

Prospection B2B, Prospection téléphonique, Social selling, Génération de leads, Qualification, Négociation commerciale, Salesforce, HubSpot, Lusha, Suivi des KPI, Tableau de bord, Power BI, Google Analytics, Analyse commerciale, SEO, SEA, Emailing, Meta Ads, Création de contenu, Canva, Vente en bijouterie, Traitement des demandes client, Gestion des appels sortants, Coordination opérationnelle, Gestion des promotions, Emailing de prospection, Reels Instagram, Prise de rendez-vous qualifiés, Gestion des leads, Analyse des besoins clients, Gestion d'un portefeuille de prospects

Permis

Permis B

Loisirs

Entrepreneuriat, Voyages et découvertes interculturelles, Natation, football, Photographie, cinéma, Coordination du projet APAT-21 (collecte de dons pour les personnes atteintes de trisomie 21, développement de partenariats et coordination des actions)

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