Business developer

44400 Rezé · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611020712

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 — ISME Institut Supérieur de Management des Entreprises
Master Manager d'entreprise et développement commercial
12/2023 — Bac +3 — ISME Institut Supérieur de Management des Entreprises
Bachelor Responsable du développement des affaires
12/2022 — Bac +2 — ISME Institut Supérieur de Management des Entreprises
BTS Négociation et digitalisation de la relation client

Expériences professionnelles

04/2026 - 10/2026 — Business developer
Prospection multicanale et identification de nouvelles opportunités commerciales. Création et développement d'un portefeuille clients. Gestion de la relation avec les fournisseurs. Réalisation de chiffrages commerciaux et élaboration de devis. Réalisation de visites d'audit sur site. Veille commerciale et suivi des évolutions du marché.
09/2025 - 11/2025 — Business developer
Prospection commerciale et gestion d'un portefeuille clients. Analyse des besoins et vente de formations informatiques. Suivi du cycle de vente et veille du marché.
11/2024 - 07/2025 — Expert projets d'information citoyenne
Identification, priorisation, qualification et prospection de collectivités, offices de tourisme et entreprises privées. Analyse de l'historique des échanges et mise à jour du CRM Salesforce. Organisation de la prospection multicanale et suivi des résultats.
03/2024 - 10/2024 — Chargé de développement commercial
Prospection multicanale et vente de solutions digitales auprès de professionnels de santé. Analyse des performances et veille concurrentielle.
06/2023 - 08/2023 — Vendeur
Conseil client, vente, prise de mesures et service après-vente.
01/2023 - 12/2024 — Employé polyvalent
Service client, encaissement, gestion des flux et formation des nouveaux collaborateurs.
01/2023 - 12/2024 — Business developer
Création de synergies entre audioprothésistes, pharmaciens et opticiens. Vente de solutions de dépistage auditif et prospection terrain, téléphonique et sur les réseaux sociaux. Réalisation de tests auditifs en pharmacie et formation des stagiaires.
01/2022 - 12/2023 — Chargé de développement commercial
Prospection téléphonique et terrain auprès de professionnels. Vente de services et produits digitaux aux restaurateurs, hôteliers et golfs. Devis, préparation des commandes, community management et expédition des colis.
01/2020 - 12/2022 — Chargé d'affaires commerciales
Développement et vente de la solution digitale AOL auprès d'entreprises. Suivi du déploiement et comptes rendus aux agences Adecco Nantes Ouest.
01/2019 - 12/2020 — Employé polyvalent
Accueil, préparation des produits, encaissement et travail en équipe.

Langues

Français (maternelle), Portugais (bilingue), Espagnol (courant), Anglais (moyen)

Atouts

Développement commercial, Prospection multicanale, Gestion du cycle de vente, Qualification des besoins clients, Gestion de portefeuille, Gestion de la relation client, Reporting commercial, Pipedrive, Salesforce, Sellsy, HubSpot, Notion, Microsoft Office, Canva, CapCut, Développement de portefeuille clients, Gestion des fournisseurs, Établissement de devis, Audit interne, Veille commerciale, Gestion de portefeuille clients, Veille marché, Qualification d'opportunités, Prospection, Organisation, Vente de solutions techniques, Analyse des performances, Veille concurrentielle, Synergie d'équipe, Prospection terrain, Prospection téléphonique, Réseaux sociaux, Gestion des stagiaires, Vente de produits et services, Préparation de commandes, Gestion des réseaux sociaux, Expédition de marchandises, Suivi de projet, Conseil client, Service après-vente, Service client, Encaissement, Gestion des flux, Formation des nouveaux employés, Accueil client, Travail en équipe

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