Business Developer Senior B2B / B2C

93400 Saint-Ouen-sur-Seine · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2611051135

Ma recherche

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

Formations

2021-12-31 — Bac +5
Master Management & Commerce International
2010-12-31 — Bac +3
Licence Développement Commercial

Expériences professionnelles

2024-09-01 - 2026-02-28 — Directeur commercial

- Identifier et exploiter de nouvelles opportunités commerciales sur les marchés B2B
- Prospecter, négocier et fidéliser un portefeuille clients
- Analyser les indicateurs de performance commerciale (CA, marge, satisfaction client)
- Contribuer à l’évolution des offres et à l’optimisation du parcours client

2021-03-01 - 2024-09-30 — Entrepreneur CEO

- Analyser les besoins patrimoniaux et fiscaux de clients professionnels
- Proposer des solutions d'investissement personnalisées
- Développer et fidéliser un portefeuille de clients
- Optimiser la fiscalité des placements

2018-09-01 - 2021-02-28 — Consultant commercial

- Accompagner les clients dans leurs projets de cession ou valorisation d’actifs tertiaires
- Organiser les visites et préparer les dossiers commerciaux
- Négocier les transactions en intégrant les aspects financiers, juridiques et fiscaux
- Assurer le suivi client et les reportings jusqu’à la signature

2016-11-01 - 2018-06-30 — Consultant commercial

- Développer le chiffre d’affaires agence par la prospection et le closing
- Construire et animer un réseau local de clients et prescripteurs
- Accompagner une clientèle de particuliers dans leurs projets d’achat ou de vente

2014-04-01 - 2016-10-31 — Commercial International

- Définition et pilotage de la stratégie commerciale internationale
- Développement de la clientèle et des partenariats premium à l’export
- Management d’équipes (10 personnes) et coordination retail international

2011-09-01 - 2014-03-31 — Responsable Département Fitness

- Pilotage d’un centre de profit : CA, marge, indicateurs de performance
- Management et développement d’une équipe commerciale (5 personnes)
- Gestion des stocks et du compte d’exploitation

Langues

Anglais (Langue maternelle), Hindi (Bilingue)

Atouts

Développement commercial B2B, Développement commercial B2C, Acquisition & fidélisation clients, Gestion et croissance de portefeuille, Négociation, Closing, Pilotage de la performance commerciale, Gestion de la relation client, Salesforce, Microsoft Office, Leadership, Rigueur, Analyse des indicateurs de performance

(CA, marge, pipeline), Résilience, Reporting commercial, Proactivité, Gestion des opportunités, Développement de portefeuille clients, Indicateurs clés de performance, Analyse patrimoniale, Optimisation fiscale, Évaluation d'entreprise, Visite de biens immobiliers, Suivi de dossier jusqu'à la signature, Développement du chiffre d'affaires, Développement de réseau, Visites de biens, Stratégie commerciale, Développement de partenariats, Gestion de centre de profit, Management d'équipe commerciale

Permis

Permis A

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