Ingénieure technico-commerciale / Business Developer B2B

78280 Guyancourt · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2611051148

Ma recherche

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

Formations

Bac +3
Licence en Architecture

Expériences professionnelles

01/2015 - 12/2020 — Directrice des ventes & Business Developer

Développement des ventes B2B et gestion d’un portefeuille de clients professionnels. Prospection de nouveaux clients, analyse des besoins et suivi des opportunités commerciales. Préparation des offres, négociation commerciale et accompagnement des projets clients. Conseil technique dans le choix de solutions d’éclairage et de produits pour le bâtiment. Développement des relations avec les architectes, designers, entreprises et partenaires commerciaux. Collaboration autour de marques européennes : Delta Light, Viabizzuno, Vimar et Simes. Suivi de la satisfaction client et développement des relations commerciales à long terme.

01/2011 - 12/2015 — Ingénieure commerciale & consultante technique

Commercialisation de matériaux de construction, d’adjuvants et de solutions pour le béton auprès de clients professionnels. Développement et suivi du portefeuille clients B2B. Identification des besoins techniques et présentation de solutions adaptées aux projets. Accompagnement des clients dans le choix des produits et suivi des ventes. Coordination du suivi commercial avec les clients et les interlocuteurs concernés.

01/2002 - 12/2011 — Architecte

Conception architecturale, conseil technique et coordination des clients et des projets.

Langues

Anglais (bilingue), Français (courant), Persan (maternelle)

Atouts

Développement commercial B2B, Prospection, Acquisition, gestion et fidélisation de portefeuille clients, Vente de solutions techniques, Négociation commerciale, Élaboration de propositions commerciales, Analyse des besoins et prescription technique, Suivi des affaires, des projets et des relations clients, Connaissance des environnements Smart Building / GTB-BMS, Développement du chiffre d'affaires et identification d'opportunités commerciales, Relation avec les architectes, bureaux d'études, entreprises et partenaires, Gestion de la relation client, Gestion de pipeline commercial, Éclairage architectural, matériaux de construction, solutions pour le bâtiment, Microsoft Office, Google Workspace, Photoshop, AutoCAD, Prospection B2B, Conseil technique, Développement des relations, Collaboration fournisseurs, Satisfaction client, Commercialisation, Développement de portefeuille clients, Accompagnement, Suivi commercial, Conception architecturale, Coordination

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