Business Development Manager

Paris · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2611081548

Ma recherche

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

Formations

12/2021 — Bac +5 — South Champagne Business School
Master Grande École – Marketing International & Business
12/2019 — Bac +5 — Arab University of Sciences
Master – Finance

Expériences professionnelles

04/2023 - 12/2023 — Business Development Manager — Énergies Renouvelables & Assistance Technique Oil/Gas

Développement du portefeuille clients de 1 à 15 comptes stratégiques, générant +25% de croissance annuelle du chiffre d'affaires. Gestion de partenariats comptes clés : Technip Energies, TotalEnergies, DEME, Prysmian, Nexans, Iberdrola, EDF Renouvelables, Hitachi, Bourbon Subsea. Pilotage des opérations de mobilité internationale pour des équipes multi-juridictionnelles (visas, conformité, paie internationale). Direction du recrutement de bout en bout de profils EPCI, offshore et subsea à l'échelle mondiale. Encadrement et management d'une équipe de consultants ; élaboration de plans d'action commerciaux pour les régions Europe & Afrique.

07/2022 - 04/2023 — Business Development Manager

Référencement et distribution de produits sur les places de marché en ligne. +20% de croissance des ventes grâce à une stratégie digitale optimisée.

07/2020 - 06/2022 — Développement Commercial — Certificats d'Économies d'Énergie (CEE)

Développement d'un portefeuille clients B2B sur le marché des Certificats d'Économies d'Énergie (CEE). +15% de croissance du chiffre d'affaires en 2021.

05/2017 - 06/2020 — Développement Commercial

Développement réussi de portefeuilles clients en Afrique Centrale et de l'Ouest. Pilotage des ventes d'équipements médicaux et accompagnement de projets de modernisation hospitalière. Développement de partenariats stratégiques avec des entités gouvernementales et des acteurs de santé.

Langues

Français (maternelle), Anglais (bilingue)

Atouts

Développement commercial B2B, Gestion des grands comptes, Acquisition client, Négociation, Stratégie commerciale, Énergie & Éolien Offshore, Pétrole & Gaz, Intercommunalité, Hydrogène vert, Solaire, Subsea, Transition énergétique, Net Zero, Technique, RH & Recrutement Solutions de Main-d'œuvre, Recrutement de profils techniques, Gestion des expatriés, Recrutement, Recrutement 360°, Management d'équipe, Mentorat, Gestion de projet, Développement de portefeuille clients, Gestion des partenariats, Élaboration de plans d'action, Référencement marketplace, Vente de matériel, Partenariats stratégiques

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