Ingénieur d’Affaires

95410 Groslay · 0 à 1 an d'expérience · Réf. 2611162201

Ma recherche

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

Formations

2026-01-01 — Bac +5 — Sup de V (Paris XV)
Master Ingénieur d’Affaires
2024-12-31 — Bac +3 — Sup de V (Paris XV)
Bachelor Responsable Développement Commercial
2023-12-31 — Bac +2 — Lycée Alfred Kastler, Cergy
BTS Négociation et Digitalisation de la Relation client et fidélisation

Expériences professionnelles

2024-09-01 - 2026-09-01 — Customer Contract Manager (CCM) – Alternant

Gouvernance client : participation active aux comités de pilotage (COPIL) trimestriels organisés en présentiel au siège de VINCI. Suivi contractuel : analyse des indicateurs de performance (KPI) et préparation des reportings stratégiques pour garantir le respect des engagements (SLA). Coordination transverse : interface entre les équipes techniques, juridiques et commerciales pour la résolution de points bloquants et le suivi des plans d'actions. Relation client : gestion de la relation de proximité avec les interlocuteurs opérationnels pour assurer une satisfaction client optimale.

2023-12-01 - 2024-08-01 — Customer Success Executive – Alternant

Prospection internationale : développement actif du portefeuille client sur les marchés Espagne et Portugal (prospection "chasse", phoning, prise de RDV). Vente outbound : réalisation de démonstrations produits et négociation commerciale intégrale en espagnol et portugais. Onboarding : accompagnement des nouveaux clients internationaux dans l'adoption de la solution pour maximiser la rétention.

2022-07-01 - 2025-10-01 — Employé Polyvalent – Relation Client

Gestion de la relation client, suivi des demandes, assistance en magasin et support aux équipes commerciales.

Atouts

Gestion de comptes clients B2B & grands comptes, Suivi contractuel et conformité des engagements, Relation client, Fidélisation client, Coordination transverse, Construction et négociation d'offres commerciales, Prospection internationale, Outbound sales, Onboarding des nouveaux clients internationaux, Analyse des KPI, Tableau de bord stratégique, Gestion de la relation client

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