Business Developer B2B

Orléans · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611231422

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
Master en Communication
2011-12-31 — Bac +2 — AFTEC Orléans / Bricoman
BTS MUC

Expériences professionnelles

2026-03-01 - 2026-12-31 — Responsable réseau
RÉSEAU DE FRANCHISE | EWIGO 200 PDV aujourd'hui
Amélioration de la performance commerciale des franchisés
Management direct de 7 responsables régionaux
Pilotage des KPI, déploiement des bonnes pratiques business
Gestion de projets opérationnels, management transversale
2022-03-01 - 2026-02-28 — Animateur réseau puis Responsable des ventes
Développement commercial du réseau +38% de CA
Animation et accompagnement de 57 dirigeants franchisés
Prospection/négociation : 110 partenariats et 11 accords-cadres
2019-07-01 - 2022-02-28 — Responsable commercial grands comptes
Prospection B2B | Développement de 90 clients actifs
Vente de solutions en communication locale et nationale
Meilleure performance commerciale nationale en 2021
2016-01-01 - 2019-12-31 — Enseignant de tennis
Diplômé d'état
2014-01-01 - 2016-12-31 — Responsable de rayon
2011-01-01 - 2014-12-31 — Agent commercial puis Gérant multisites
Développement commercial de 2 centres de profit.
Développement portefeuille de 80 clients B2C/B2B
Prospection B2B/B2C | Gestion des campagnes ADS

Atouts

Développement commercial B2B, Prospection et acquisition clients, Négociation commerciale, Closing, Animation/développement réseaux, Gestion de grands comptes stratégiques, Développement de partenariats, Accompagnement terrain, Pilotage de la performance & KPI, Fidélisation de portefeuille, Leadership Conquête, Écoute active, Autonomie, Adaptabilité, Proactivité, Gestion de franchise, Optimisation des performances commerciales, Management direct, Suivi des KPI, Gestion de projet, Développement de réseau, Accompagnement, Gestion des partenariats commerciaux, Prospection B2B, Développement de portefeuille clients, Vente de solutions techniques, Développement commercial, Prospection B2C, Gestion de campagnes publicitaires

Loisirs

Tennis, Technologies, Football, Voyages, Automobile, Data digital

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