Chargée de Développement Commercial BtoB

93600 Aulnay-sous-Bois · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2611241553

Ma recherche

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

Formations

2024-11-30 — Bac +5 — ICADEMIE Paris
Master Management des Stratégies des Entreprises Spécialisation Marketing et Développement commercial
2022-03-31 — ORANOCO Paris
Formation Développeur Web
2021-06-30 — Bac +3 — Bachelor Factory
Licence Bachelor Marketing, Commerce & Négociation
2020-07-31 — Bac +3 — Université Paris Nanterre
Licence Langues Étrangères Appliquées – Portugais & Anglais

Expériences professionnelles

2026-03-01 - 2026-12-31 — Chargée de Relations Entreprises
Promotion de l'offre de formations auprès des étudiants et entreprises. Développement et fidélisation d'un portefeuille partenaires. Prospection commerciale et campagnes ciblées. Accompagnement des candidats jusqu'à leur placement en entreprise. Suivi des objectifs : inscriptions, contrats signés. Participation à des événements professionnels : forums, salons, job dating.
2025-05-01 - 2025-08-31 — Chargée de Relations Entreprises – France Travail
Gestion d'un portefeuille de 1 848 entreprises, réduit à 200 grâce à la prospection. 150 appels par semaine pour qualifier les contacts et détecter les besoins. Traitement de 20 à 30 dossiers qualifiés par semaine sur HubSpot et outils internes. Analyse des résultats : 20 % de dossiers non exploitables, 10–15 % d'erreurs ou injoignables. Reporting quotidien et suivi de l'activité. Participation au traitement de dossiers collectifs en début de mission.
2022-10-01 - 2024-11-30 — Business Developer BtoB
Développement et gestion d'un portefeuille clients composé de PME et grands comptes. Prospection BtoB multicanal : téléphone, email, LinkedIn, acquisition de nouveaux clients. Analyse des besoins et proposition d'offres sur mesure avec une approche conseil. Négociation et closing de contrats avec dirigeants, RH, acheteurs. Suivi des projets clients jusqu'à leur réalisation et garantie de la satisfaction. Fidélisation et développement des comptes stratégiques. Coordination avec les équipes marketing et communication pour les actions commerciales. Suivi de la performance commerciale : KPI, reporting, utilisation de Ypareo.
2020-09-01 - 2021-08-31 — Commercial BtoC
Vente de solutions et produits à distance. Fidélisation et suivi commercial post-vente. Réalisation des objectifs de chiffre d'affaires.

Langues

Anglais (Courant), Portugais (Courant)

Atouts

Développement commercial, Développement de portefeuille clients, Gestion de portefeuilles PME, Gestion de portefeuilles grands comptes, Prospection multicanale, Négociation, Closing, Fidélisation client, Conseil client, Analyse des besoins, Proposition d'offres sur mesure, Plans d'action individualisés, Reporting CRM, HubSpot, Yparéo, Suivi des KPI, Gestion d'activité, 150 entretiens hebdomadaires, Design & communication, Canva, VistaCreate, Outils pictogramme, Développement web, HTML, CSS, PHP,

WordPress, GitHub, Visual Studio Code, Développement de partenariats, Prospection, Accompagnement à l'emploi, Suivi des objectifs, Participation à des salons professionnels, Gestion d'un portefeuille de prospects, Prospection téléphonique, Analyse des performances, Reporting d'activité, Gestion de dossiers complexes, Gestion de portefeuille clients, Analyse des besoins clients, Négociation de contrats, Suivi de projet, Gestion de grands comptes stratégiques, Coordination, Vente à distance, Suivi post-vente, Atteinte des objectifs commerciaux

Loisirs

Boxe (discipline, résilience, dépassement de soi), Musique & photographie (sens artistique), Écriture & lecture (rédaction de récits personnels, passion pour la littérature)

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