Chargé d'Affaires B2B / Commercial Terrain & Sédentaire

Lille · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2611242047

Ma recherche

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

Formations

2026-12-31 — Bac +5 — MBWay
MBA Management Int. Business Stratégie globale, géopolitique, finance & chaîne export.
2024-12-31 — Bac +3 — IPAC Factory
Bachelor Commerce & Négociation Vente B2B complète et marketing opérationnel.
2022-12-31 — Bac +2 — St-Charles Ste-Croix
BTS Commerce International Douanes, logistique internationale, négociation.

Expériences professionnelles

2024-09-01 - 2024-12-31 — Chargé de Prestations Export (Alternance)
Accompagnement commercial de +20 entreprises : Diagnostic à l'export, cadrage stratégique et déploiement de solutions d'accélération pour PME et ETI régionales. Projet Accélérateur Export : Pilotage opérationnel et accompagnement de promotions de dirigeants dans leur conquête de nouveaux marchés prioritaires. Ingénierie & Digitalisation : Conception et mise en œuvre d'une plateforme digitale dédiée aux fondamentaux du commerce international. Coordination Réseau & CRM : Interface directe avec le réseau Business France à l'étranger liée à la CRM.
2023-09-01 - 2024-08-31 — Commercial B2B Terrain & Sédentaire (Alternance)
Prospection & Conquête : Démarche active multicanale (prospection physique porte-à-porte et téléphonique) auprès d'une clientèle professionnelle (PME, artisans, commerçants). Cycle de vente & Closing : Analyse des besoins, établissement d'offres tarifaires et conclusion d'accords commerciaux : +40 nouveaux clients générés. Fidélisation de portefeuille : Suivi de la relation avec les clients, gestion des litiges, optimisation de la récurrence des contrats et fidélisation durable.
2023-02-01 - 2023-03-31 — Chargé de Prospection Internationale B2B (Stage)
Etudes sectorielles européennes : Analyse comparative de marchés et veille concurrentielle sur plusieurs pays cibles en Europe. Acquisition B2B : Constitution de bases de données hautement qualifiées et campagnes de prospection ciblées auprès d'acheteurs européens.
2022-02-01 - 2022-03-31 — Gestionnaire ADV & Opérations Export (Stage)
Gestion de la liasse documentaire : Traitement des documents douaniers, certificats d'origine et factures consulaires et respect strict des règles Incoterms. Logistique & Relation client : Suivi opérationnel des expéditions internationales en lien avec les transitaires et les clients finaux.

Langues

Anglais (Bilingue), Allemand (Courant), Espagnol (Courant)

Atouts

Prospection B2B, Négociation, Établissement de devis, Développement de portefeuille clients, Participation à des salons professionnels, Fidélisation client, Étude de marché, Vente complexe, Canva, Photoshop, Adobe Illustrator, Adobe InDesign, CRM D'entreprise, Excel, Diagnostic, Accompagnement, Ingénierie de projet, Intégration CRM, Prospection multicanale, Closing, Veille concurrentielle, Acquisition client, Gestion des documents douaniers, Logistique internationale, Vente B2B

Permis

Permis B

Loisirs

Membre actif d'association de jumelage Franco-Allemand, Tennis, Course à pied, Cinéma

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