

Business Developer junior

COMPETENCES

Commerciales

- Identifier les cibles à potentiel et les circuits de décision au sein des entreprises ciblées.
- Prospector et conquérir de nouveaux clients par des visites sur le terrain et/ou à distance.
- Analyser les besoins clients.
- Répondre aux appels d'offres, rédiger l'offre commerciale et négocier ses termes.
- Participer au recrutement des ressources humaines adéquates pour les missions
- Négocier avec les clients sur les prix, les délais et les quantités.

Digitales & Informatiques

- Connaissances sur les outils IT : SQL, SAS, R, Excel, Pack office
- Programmes de dématérialisation et indexation des documents (GED)

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Mars 2021 - Aujourd'hui : Business Developer

- Analyse du marché, découverte des opportunités
- Mise en place d'une stratégie d'acquisition multicanal et acquisition des leads

Clients

Hôpital de bordeau
Alterfood, Avenia

Réalisations

- ✓ 11 RDVs enregistrés
- ✓ 2 signatures de contrat

Janv 2020 - Mars 2021: Chef de projet expertise métier

- Définition de la stratégie de suivi de projets IT du métier
- Élaboration d'un tableau de bord et des KPIs, garantir une prestation de qualité

Clients

AXA Assurance

Réalisations

- ✓ Dématérialisation des courriers entrants et sortants Note de service hebdomadaire sur les bonnes pratiques du métier au bénéfice du client

FORMATIONS

- 2021 Bachelor de Business Developer à Rocket School 2013 - 2014 Master 2 Finance- Banque / Université de Reims

- 2019 Mastère Spécialisé en management des risques en santé à L'Ecole des Hautes Etudes de Santé Publique
- 2009 Baccalauréat S mention AB