

Jérémie T. - Né
92160 Antony
2 ans d'expérience
Réf : 2006181629

Ingénieur d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Ingenierie.

Formations

2018 : Bac +5 à Insec Business School sur Paris
Bachelor Marketing, Communication, Développement
Commercial

2018 : Bac +5 à EURIDIS sur Saint-denis
Mastère Ingénieur d'affaires en hautes technologies

2017 : Bac +2 à Ecole Nationale de Commerce (ENC) sur Paris
BTS Négociation Relation Clientèle

Expériences professionnelles

09/2019 - 2019 :

Ingénieur d'affaires chez High Fi sur Paris
Prospection de nouveaux comptes / sourcing candidats
Détection et définition des besoins clients
Suivi et accompagnement des consultants tout au long de leurs missions
Négociation
Réponse appels d'offres

09/2018 - 07/2019 :

Ingénieur d'affaires chez Halys Digital
Actions de prospection commerciale auprès des entreprises
Participer à l'élaboration du plan d'action commerciale
Reporting (activité commerciale, prévisions de vente mises à jour...)
Recueil et partage des besoins remontés par les prospects et clients avec les équipes marketing et projet,
propositions d'éventuels affinages/modifications de l'offre pour répondre à ces besoins

01/2018 - 06/2018 :

Chargé du Développement commercial chez Hitema sur Issy-les-moulineaux
Prospection de nouveaux comptes clients, suivi clientèle, recueil des besoins, conseiller, négocier et conclure
des parcours de formation, entretenir et développer le réseau des entreprises partenaires
Recrutement candidats : Sourcing candidats, présélection téléphonique, organisation de portes ouvertes,
participation aux entretiens

Langues

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Prospection de nouveaux comptes / sourcing candidats

Détection et définition des besoins clients

Suivi et accompagnement des consultants tout au long de leurs missions

Négociation

Réponse appels d'offres