



Développement Commercial BtoB

Adrien Barbé – Paris – 06 47 05 91 26 – abarbe100@gmail.com – Permis B

Fort de plusieurs expériences commerciales réussies en BtoB, j'ai développé une expertise solide en prospection, gestion et fidélisation de portefeuilles clients, négociation et closing sur des cycles de vente variés. Orienté résultats, rigoureux et doté d'un excellent sens du relationnel, je souhaite aujourd'hui mettre mon savoir-faire au service d'une entreprise ambitieuse et contribuer à son développement commercial.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Sept 2022 –
Sept 2024

COMMERCIAL HOSPITALITE BtoB

Fédération Française de Tennis (FFT) – Alternance (2 ans)

+1,2M€ de chiffre d'affaires généré en commercialisant 3 évènements : Roland-Garros, le Rolex Paris Masters et le Greenweez Paris Major (objectifs atteints à 100%).

- Gestion, développement et fidélisation d'un portefeuille de +100 clients Grands Comptes.
- Prospection multicanale (téléphonique & LinkedIn) auprès des CEO, Directeurs Marketing & Commerciaux – 30 appels / jour.
- Qualification et conversion de leads via des actions d'inbound & d'outbound marketing.
- Closing des ventes après présentation des espaces VIP sur le stade Roland-Garros – 5 RDV / semaine.
- Suivi client personnalisé et optimisation de l'expérience avant, pendant et après les évènements.

Sept 2021 –
Sept 2022

BUSINESS DEVELOPER

Adhoc Coaching (Coaching de dirigeants) – Alternance (1 an)

- Création, qualification et gestion d'un fichier de +2500 prospects.
- Prospection multicanale (téléphonique & LinkedIn) auprès des CEO et DRH – 30 appels / jour.
- Prospection terrain sur des salons professionnels (Inclusiv'Day, BIG 2021).
- Closing des opportunités en binôme avec la CEO d'ADHOC Coaching – 3 RDV / semaine.
- Définition et déploiement du plan d'action commercial pour le lancement de l'activité de formation.

Mai 2021 –
Juin 2021

COMMERCIAL BtoB

La Française du Bâtiment – Stage (2 mois)

- Création, développement et gestion d'un fichier qualifié de +1200 prospects.
- Prospection téléphonique ciblée auprès des architectes d'intérieurs – 40 appels / jour.
- Prise de rendez-vous pour le responsable commercial – 15 RDV / semaine.

FORMATIONS

Sept 2024

MASTER INGENIERIE D'AFFAIRES – Manager de la performance Commerciale et Marketing *Sup de Vente*

- Principaux cours : Négociation complexe, management stratégique, stratégie d'entreprise, gestion de projet et anglais d'affaires.

Juin 2022

LICENCE PROFESSIONNELLE – Responsable du Développement Commercial *Université Gustave Eiffel*

- Principaux cours : Marketing, management d'équipe, négociation, gestion de la relation client, gestion financière, stratégie B to B / B to C et communication & promotion.

Juin 2021

DUT – Techniques de commercialisation *Université Paris-Est Créteil (UPEC)*

- Principaux cours : Marketing, management des organisations, statistiques, économie & gestion, négociation et stratégie.

LANGUES & COMPETENCES INFORMATIQUES

Français – Maternelle

Anglais – B2 (Compétences professionnelles)

Espagnol – B1

Logiciels maîtrisés : Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint), CRM Salesforce, CRM Hubspot, Apollo.io, Kaspr, Canva.

CENTRES D'INTERETS

Handball : 12 ans (Championnat de France & Tournois Internationaux).

Karaté : 10 ans – Ceinture marron.

Bénévolat : Responsable d'enfants (6-8 ans) au sein du club de la Stella Saint-Maur.