



PROFIL

Ingénieure d'affaires dans le secteur de l'IT, J'ai acquis une connaissance technique et une très bonne culture de la relation client permettant l'aboutissement et le développement de ventes complexes d'un projet ou de prestations de services IT.

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL :

Assistance technique :
Secteur IT,

Domaine : MOE NTIC, MOA, ingénierie et exploitation des systèmes et réseaux, base de données, stockage et sécurité...

Métiers : Banques, assurances, Energie, industrie et services

Cibles : DSI, Direction métiers...

CONTACT

Aline Metzger
Montrouge (92120)
07 50 95 46 79

e-mail :
aline.mtzgr@gmail.com

BTS Force de Vente en alternance.
1999

Cegos :
Négociation des affaires,
Manager, animer motiver les forces de ventes.

METZGER ALINE

Business développeur

PARCOURS PROFESSIONNEL

ATS CONSEIL BUSINESS DEVELOPER

Depuis 2022

- Développement et gestion d'un portefeuille clients grands-comptes (banque-assurance).
- Identification des besoins clients et proposition de solutions adaptées.
- Prospection de nouveaux comptes clients, gestion des opportunités.
- Sourcing de profils IT/MOA.
- Entretien de coaching et closing.
- Présentation de l'entreprise aux étudiants en alternance (candidats en marketing ou informatique).

KARMA PARTNERS BUSINESS DEVELOPER

2020-2021

- Prospection active de nouveaux comptes clients.
- Identification des besoins clients et proposition de solutions adaptées.
- Suivi complet du processus de vente, de la prospection à la conclusion.

IRIS CORPORATE ACCOUNT MANAGER

2018-2019

- Prospection active de nouveaux clients.
- Rédaction de réponses aux appels d'offres et soutenance des propositions.
- Établissement des budgets et gestion du processus de commande.

CELLA Informatique ACCOUNT MANAGER

2015-2017

- Développement et fidélisation d'un portefeuille clients existant.
- Prospection de nouveaux clients et identification des besoins.
- Gestion du sourcing de consultants IT et placement en mission.

STEPINFO INGENIEUR COMMERCIAL

2004-2014

- Prospection de nouveaux comptes clients, gestion des opportunités.
- Développement et gestion d'un portefeuille clients grands-comptes.
- Identification des besoins clients et proposition de solutions adaptées.
- Coaching et suivi de l'équipe de collaborateurs.

COMPÉTENCES

Compétences en communication et en négociation.
Développement et fidélisation comptes client
Maîtrise des techniques de prospection et de closing.
Connaissance du secteur de l'IT et des tendances du marché.
Capacité à travailler de manière autonome et en équipe.
Maîtrise des outils informatiques et des logiciels de gestion de la relation client.

