Karim BENALI

Business developer B2B – logiciels SaaS

Lille (59) | karim.benali@exemple.fr | 06 00 00 00 02

PROFIL

Commercial terrain et sédentaire, spécialisé dans la vente de solutions logicielles aux PME. Goût pour la prospection et la négociation.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Business developer - Logiciels Nord Exemple 2022 – aujourd'hui

Lille

- Prospection de PME industrielles
- Négociation et closing
- Suivi du portefeuille clients dans HubSpot

Commercial sédentaire - Distribution Fictive 2019 – 2022

Roubaix

- Gestion d'un portefeuille de 300 clients
- Relances et devis

FORMATION

Bachelor Commerce et développement commercial - École de commerce Exemple 2019

COMPÉTENCES

Prospection, Négociation, CRM, Relation client, HubSpot, Salesforce, LinkedIn Sales Navigator

LANGUES

Anglais : courant - Arabe : bilingue

CENTRES D'INTÉRÊT

Football (entraîneur bénévole), Course à pied

Document fictif généré par CVoscope à titre d'exemple : personne, entreprises et coordonnées inventées.