

Né le 19/05/1992
34200 Sète
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 1607200753

Chef de publicité / attaché commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

Formations

6165 :

□ / bts nrc par alternance, lycée pasteur mont rolland, dole

6165 :

□ / licence professionnelle en alternance manager commercial

Expériences professionnelles

2015 - 2016 :

Chef / Cheffe de publicité

chef de publicité nrj global région □ développement du portefeuille client et d'un secteur géographique □ prospection terrain, propositions commerciales, négociations □ gestion de campagnes publicitaires (radio, web, événementiel) □ organisation d'évènements

07/2012 :

stage de deux mois en allemagne, bonn. employé par la société nolden regelsystem en qualité de collaborateur des ventes.

2012 - 2015 :

Commercial / Commerciale en publicité auprès des entreprises

attaché commercial chargé de publicité alternance (bts nrc puis licence pro 3 ans) , société first eco □ recrutement de collaborateurs □ organisation de formations et gestion des supports □ mise en place d'outils et d'actions améliorant la performance de l'équipe commerciale □ gestion de portefeuille client, négociation, prospection □ creation puis commercialisation d'une offre commerciale publicitaire □ mise en place de plan média, gestion de planning, relation client.

11/2011 :

Chargé / Chargée de mission immobilière

stage dans une agence immobilière, coté appart à besançon gestion de biens immobiliers force de proposition entre acheteurs et vendeurs

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

-  Développement du portefeuille client et d'un secteur géographique
-  Prospection terrain, propositions commerciales, négociations
-  Gestion de campagnes publicitaires (Radio, web, évènementiel)
-  Organisation d'évènements
-  Recrutement de collaborateurs
-  Organisation de formations et gestion des supports
-  Mise en place d'outils et d'actions améliorant la performance de l'équipe commerciale
-  Gestion de portefeuille client, négociation, prospection
-  Creation puis Commercialisation d'une offre commerciale publicitaire
-  Mise en place de plan média, gestion de planning, relation client.
-  Gestion de biens immobiliers
-  Force de proposition entre acheteurs et vendeurs

Centres d'intérêts

-  Clubs d'affaires: CGPME / CARBAO
-  Pratique de sport en compétition
-  Langues étrangères et les voyages
-  Finaliste des Négociales 2013 (¼ de finale) & 2015 à Epinal