

Née en Décembre 1995  
**75010 Paris**  
**1 à 3 ans d'expérience**  
Réf : 2101211237

## Business developer

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services Commerciaux.

### Formations

**2020** : Bac +5 à Université Paris VIII sur Paris  
Master 2 Management et Commerce International

**2018** : Bac +3 à Université Paris VIII sur Paris  
Licence Langues Etrangères et Appliquées (LEA)

### Expériences professionnelles

#### 06/2020 - 12/2020 :

International Business Developer chez Pointrd sur Paris

- Prospection client (physique, téléphone, email, réseaux sociaux) pour identifier de nouveaux clients dans le marché Francophone/Italien.
- Entretiens/visioconférences de démonstration avec les décideurs et les responsables commerciaux.
- Participation aux campagnes digitales : création d'articles, aide à la documentation produit.
- Accompagnement et assistance client dans la mise en place des outils informatiques et notamment le CRM/Workow

#### 05/2019 - 09/2019 :

Assistante commerciale et marketing chez Akila IngÉnierie sur Paris

Gestion de la base de données, élaboration de devis et facturation.

- Réalisation de maquettes, plaquettes commerciales et email marketing.
- Assistance aux pilotages de grands projets (aide aux ingénieurs sur les livrables).
- Suivis de dossiers et classements

#### 09/2018 - 12/2018 :

Assistante commerciale et marketing chez Wommat Agency, Senegal

- Analyse de marché et prospection commerciale et élaboration de supports de communication.
- Relation client, suivi des projets et assistances aux lancements de produits.
- Réalisation de maquettes, plaquettes commerciales et email marketing

#### 06/2016 - 09/2016 :

Conseillère de voyage chez Islablanca Viaggi, Italie

- Relations clients par mail, téléphone et en présentiel.
- Construire des programmes détaillés (visites et horaires du client).
- Mise à jour de la base de données des programmes de voyage

### Langues

## Atouts et compétences

---

- Gestion de la base de données, élaboration de devis et facturation.
- Réalisation de maquettes, plaquettes commerciales et email marketing.
- Assistance aux pilotages de grands projets (aide aux ingénieurs sur les livrables).
- Suivis de dossiers et classements
- Prospection de leads
- Développement de partenariats
- Logiciel de gestion client