

Né en 1998  
**93270 Sevran**  
**0 à 1 an d'expérience**  
**Réf : 2211100657**

## Chargé de développement commercial / conseiller clientèle

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2022** : Bac +5 à ECLGP  
Master 2 Management de Projets

**2020** : Bac +3 à ECLGP  
Licence en développement commercial et Marketing

**2018** : Bac +2 à Lycée Alfred Nobel  
BTS NRC

**2016** : Bac à Lycée Blaise Cendrars  
Baccalauréat STMG

### Expériences professionnelles

---

**2022** :

Conseiller en agence d'intérim chez Vision Interim

- o Créer une base de données et prospecter les clients
- o Manager les intérimaires et gérer leur placement chez nos clients
- o Gérer l'accueil en agence des intérimaires et répondre à leurs demandes
- o Recruter des intérimaires sur HELLOWORK
- o Faire des reportings sur les nouvelles commandes clients et sur les nouveaux intérimaires disponibles
- o Effectuer des suivis de missions et des contrôles de références
- o Mettre à jour les fichiers clients et intérimaires sur TEMPO
- o Gérer les appels entrants et sortants

**2020 - 2021** :

Assistant Manager de Projets chez Zentelecom

- o Mettre en place des projets commerciaux
- o Participer et suivre les projets commerciaux
- o Contrôler les résultats obtenus
- o Mettre à jour les fichiers clients sur AXONAUT
- o Gérer la relation avec les distributeurs
- o Suivre les commandes et installations de fibre optique (FTTH/FTTO/FTTE)

**2019 - 2020** :

Assistant Technico-Commercial chez Rincent Laboratoire

- o Créer des outils d'aide à la vente
- o Développer la branche commerciale
- o Élaborer et envoyer des devis aux clients

- o Prospecter par téléphone et physiquement en B to B
- o Participer à un salon dans le domaine du contrôle technique de chantier
- o Gérer les appels entrants et sortants

**2018 - 2019 :**

**CONSEILLER CLIENTÈLE** chez Enedis

- o Analyser les dossiers B to C
- o Traiter 8 demandes clients/fournisseurs par heure
- o Prendre la ligne fournisseurs
- o Suivre les demandes B to C
- o Gérer les appels entrants et sortants B to B

## **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## **Atouts et compétences**

---

- Analyse commerciale
- Connaissance du processus de vente
- Qualification des prospects

## **Permis**

---

Permis B