

Né en 1983  
**92110 Clichy**  
**0 à 1 an d'expérience**  
Réf : 2307261249

## Ingénieur commercial

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Ingénierie.

### Formations

**2003** : Bac Pro à Lycée Camille Groult  
Bac Pro Services

**2001** : BEP à Lycée Paul Bert  
BEP et CAP Vente

### Expériences professionnelles

**2022 - 2023 :**  
Senior Sales Account Executive chez Scribeo sur Paris

Au sein d'une agence Brand Content - De la prospection au closing - Conseillé médiatique auprès de grands comptes - Objectif de 4 rdv/jour

**2021 - 2022 :**  
Business Developer chez Cisco Et Bitdefender sur Paris  
Au sein d'un acteur indépendant qui travaille avec différents grands acteurs des hautes technologies. -  
Prospection auprès de grands comptes afin d'organiser une démonstration avec un commercial spécialiste pour une souscription des solutions de Cybersécurité ou de téléphonie IP. - Fichiers qualifiés fournis. - Objectif minimum de 8 entretiens aboutis et 2 rendez-vous/jour

**2018 - 2020 :**  
Account Manager B2C chez Effy sur Paris  
Depuis le siège - Contactez les prospects qualifiés(B2C) suite à des campagnes marketing. - Conseillez et accompagnez les prospects vers un projet adapté à leurs besoins. - Garantir la satisfaction des clients et gérer le suivi via le CRM(Salesforces). - Objectif minimum de 6 devis/jour.

**2017 - 2018 :**  
Business Developer B2B chez Mindbody sur Londres, Angleterre  
- Développement commercial en ciblant les indépendants, petites et moyennes entreprises au Royaume-Uni et en Irlande  
- Générer de nouveaux leads via les réseaux sociaux et annuaire, ainsi que réactiver ceux existants déjà dans le CRM  
- Utilisation des techniques de vente pour susciter de l'intérêt pour le logiciel Mindbody et organiser une démonstration avec un spécialiste  
- Objectifs de 95 appels et 5 nouveaux leads/jour, 20 démonstrations

**2015 - 2016 :**

## Account Manager B2B chez Utilitywise sur Newcastle, Angleterre

- Représentant des compagnies d'électricités et de gaz (GDF, Total et Engie, ENI) auprès d'un courtier
- Prospection téléphonique auprès d'entreprises françaises de toutes tailles, pour les sensibiliser les économies d'énergies
- Gestion des barrages secrétaires afin d'obtenir un responsable et un exemplaire de facture d'énergie pour effectuer un comparatif, puis proposer une offre avantageuse avec l'un de nos partenaires
- Objectif de 4 ventes/mois ou d'un CA de +10k

## 2014 - 2015 :

### Sales Executive B2C chez Direxi Assurance (cca International) sur Londres, Angleterre

- Prospection auprès de particulier ayant effectué un achat sur un site e-commerce afin de proposer une assurance
- Gestion de l'ensemble du processus de vente (en one shot) avec la réception des paiements par carte de crédit
- Objectif de 2 ventes minimum/jour

## 2004 - 2013 :

Vente en prêt à porter, réceptionniste

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office

## Atouts et compétences

---

- Prospections qualifiés
- Gestion de grands comptes
- Techniques commerciales
- Connaissances du Digital
- Fort de propositions
- Closer

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

- Pâtisserie, Chaines Youtube dédiées aux Marketing Digital et au Développement personnel
- Cross training, Arts Martiaux