Né en 1976
75016 Paris
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2309271005

Business developer / key account manager

Ma recherche

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

Formations

2004 : Doctorat à Université Sorbonne Nouvelle Paris 3
Préparation d'un doctorat en Sciences du langage

2001 : Bac +5 à Université Sorbonne Nouvelle Paris 3
DEA Didactique du français langue étrangère, équiv. Master 2

1998 : Bac +4 à Université Azad sur Téhéran, Iran
Master 1 Interprétariat et Traductologie en français

Expériences professionnelles

2021 - 2023 :
Conseiller de Vente chez Id-elec Commercialisation, Installation Et Dépannage électrique sur Paris
Conseil technique personnalisé en design et vente de luminaires & équipements électriques auprès d'une clientèle de particuliers (Paris 16e) Consolidation du chiffre d'affaires malgré la crise sanitaire et la réduction de la force de vente, de 4 à 2 vendeurs
Animation de la relation client en boutique : accueil en boutique, qualification des besoins, expertise sur des questions de décoration & design, réalisation des ventes sur catalogues ou produits en stock
Gestion des commandes et approvisionnements : suivi des stocks, gestion du réassort, contrôle des livraisons
Participation à la transformation progressive de l'organisation : proposition pour le réaménagement des espaces de vente, optimisation du parcours client, fluidification des files d'attente, répartition des tâches

2018 - 2019 :
Conseiller Clientèle chez Free, Groupe Iliad 1er Opérateur Internet En France sur Paris
Gestion des appels entrants des utilisateurs sur plateau téléphonique Rapide intégration au siège d'une grande entreprise et appropriation des enjeux techniques
Conseil et assistance aux Freenautes sur l'univers Free (Delta, One, V6 Révolution, Mini 4K, V5/Crystal) : analyse des demandes, diagnostic des problèmes, apport de solutions par téléphone, transfert au service compétent
Amélioration continue : veille à la qualité des réponses, remontée des informations, contribution à la réduction des dysfonctionnements utilisateurs

2015 - 2018 :
Enseignant / Répétiteur freelance sur Paris
Accompagnement d'étudiants inscrits en Master 1 et Master 2 sur leur projet d'études (mémoires, stages…)
Conseil méthodologique : analyse des objectifs du cursus et du projet de l'étudiant, transmission des techniques rédactionnelles, correction et relecture du projet, validation des contenus
Développement personnel : encouragement et motivation des étudiants, apport d'une vision, suivi du projet
Animation de cours de français à des étudiants et des particuliers : grammaire, orthographe, sémantique…

2013 - 2015 :
Porteur de projets / Entrepreneur free-lance sur Paris
2015 - Modélisation d'un projet d'économie circulaire d'objets d'occasion (livres, jouets…) entre voisins
Conception et présentation de la solution HICOV (Habitation à Interface de Circulation d'Objets Gratuits) : recherche de partenaires associatifs, identification et rencontre des décideurs (Paris Habitat, mairies, CCI), validation du projet par la Mairie de Paris, test sur le terrain
Déclinaison de la solution selon les immeubles : rédaction d'une charte de sécurité, réalisation de l'affichage
2013/14 - Création d'une entreprise d'import de Safran iranien en France : étude de marché, établissement du business plan à 3 ans, sourcing des fournisseurs (producteurs en Iran, packaging en Chine), mise en place des canaux de distribution (grossistes, détaillants, enseignes)

2012 - 2012 :
Négociateur chez Étoile Prestige Immobilier Agence Immobilière sur Paris
Développement du portefeuille de mandats : qualification des besoins des clients de l'agence, présentation des biens immobiliers en vente ou en location, gestion des mandats, animation d'un réseau de partenaires

2005 - 2011 :
Didacticien free-lance sur Paris
Accompagnement d'enfants de 3 à 14 ans dans l'apprentissage de la langue et la construction du langage

Langues

Persan (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Maîtrisant tous les aspects d'un poste polyvalent orienté développement commercial et service client : étude de marché, mise en place des processus commerciaux, identification des décideurs, présentation de l'offre, négociation avec les grands comptes, développement du portefeuille clients, motivation et mobilisation des équipes, coordination des projets en interface avec les services internes Dotée d'une culture internationale et d'une grande adaptabilité aux environnements, très à l'aise dans l'exercice de négociation, impliqué, rigoureux, pédagogue, je suis à l'écoute de belles opportunités professionnelles, à la fois ambitieuses et centrées sur le client

Permis

Permis B