

Né en 1991  
**91600 Savigny-sur-orge**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2312271142**

## Chargé de relation commerciale b to b

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services commerciaux.

### Formations

#### 2011 : Bac +3 à Ecole de commerce ISEE sur Paris

Licence Affaires internationales - Développement des fondamentaux du commerce international, droit des affaires, géopolitique

#### 2010 : Bac +2 à Lycée Parc de Vilgénis

BTS Technico-commercial - Apprentissage de la base commerciale, management, comptabilité en complément de cours technique

#### 2008 : Bac +2 à Lycée Edmond Michelet

BAC STI génie électronique - Développement de compétences des sciences technique de l'ingénieur

### Expériences professionnelles

#### 2019 à ce jour :

Chargé de relation commercial BtoB chez La Borne Multimédia sur Paris

Gestion de projets BtoB (50 projets en 2022).

Propection commerciale, recherche de partenaires et fournisseurs en Europe et Asie, organisation et participation aux salons professionnels.

Négociation tarifaire -

réponse appels d'offre, reporting d'activité.

Clients principaux : Orange, Malware, INDIGO, Splash, collectivités locales...

Benchmarking de La Borne Multimédia (Beyond compare, tableaux de performances, stratégie commerciale,...).

Création et développement de l'entité "Borne Connect" (site internet,benchmarking fournisseurs, partenariats,...).

Création de contenus digitaux (marketing, refonte et MAJ des sites internet(WP), SEA, fiches produits, contenus Photoshop).

Gestion des campagnes SEO Google Ads

#### 2015 - 2019 :

International Vip Customer Service Agent chez Unibet, Malte

Suivi des clients VIP et proposition d'offres personnalisées afin de maximiser la satisfaction et la fidélité (+ de 100 contacts/jour).

Travailler en étroite collaboration avec d'autres départements tels que le service sécurité des joueurs, service paiement, jeu responsable et addiction, communication interne en anglais.

Création et diffusion de newsletters quotidiennes en interne.

Partager les connaissances, contribuer aux projets d'équipe et identifier les pratiques innovantes qui améliorent les activités de support client

#### 2011 - 2013 :

Assistant Commercial chez Widex sur Paris

Traitement des commandes et des demandes clients entrantes (+80contacts/jour appels/emails).  
Prospécion commerciale.  
Proposition d'offres commerciales avec objectifs.  
Feedback quotidien interservices.  
Gestion du SAV.  
Facturation et relances comptable clients avec objectif mensuel

## Langues

---

Anglais (Oral : bilingue / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Relation client  
Office / Adobe / WP / Google Ads  
Team Working  
Digital  
Benchmarking

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Voyages :  
Australie de 2013 à 2014 (Road trip d'un an autour du pays), Malte (+ de 3 ans) Thaïlande, Malaisie, Chine, Maroc, Italie, Espagne, Turquie...  
Sports : Tennis,  
Nature : Pêche en mer et en rivière, randonnée, urbex