

Né en 2001
75001 Paris
0 à 1 an d'expérience
Réf : 240718092242

Chargé d'affaires

Ma recherche

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

Formations

2022 : Bac +5 à Digital College sur Puteaux
MBA Manager de projet

06/2021 : Bac +3 à Ascencia sur Puteaux
Licence Commerce International

2021 : Bac +5 à Ascencia sur Puteaux
Master Gestion des affaires

Expériences professionnelles

08/2023 - 2023 :
Chargé d'affaires chez Nd Conseil - Oracle sur Colombes
* Gestion des opérations commerciales
* Développer des relations stratégiques avec les clients existants
* Identifier et développer de nouveaux marchés
* Négocier avec les clients et les fournisseurs
* Résultat : + 30% du CA sur l'offre " Oracle Marketing Cloud "

01/2023 - 06/2023 :
Product Owner chez Vml - Msd sur Puteaux
* Pilotage du projet de création du site " mon-cancer.com " sur WordPress en agilité pour le compte client MSD
* Accompagnement du métier sur l'expression du besoin
* Gestion du et priorisation du product backlog et des sprints sur Jira et lobeya
* Animation des rituels agile et suivi des indicateurs clé de performance
* Résultat : + 60% de visite sur le site (analyse sur Google Analytics)

12/2022 - 06/2023 :
Chargé d'affaires chez Vml - Microsoft sur Issy-les-moulineaux
* Gérer un portefeuille de clients clés et superviser toutes les phases du processus de vente
* Élaborer des propositions commerciales
* Suivre les indicateurs clés de performance et fournir des rapports réguliers
* Collaborer avec les différentes équipes techniques
* Résultat : Acquisition de 6 nouveaux clients clés au cours de l'année fiscale

09/2021 - 09/2022 :
Chargé de marketing chez Suez sur Courbevoie

- * Optimisation du site internet " Suez Water Hand Book " et référencement des technologies Suez
- * Promotion des technologies innovantes de Degremont
- * Animation d'un webinaire mensuel tourné en anglais et en direct
- * Production de contenu (affiche, fiche produit, présentation, chaîne replay)
- * Résultat : + 170 internes présents aux webinars

Langues

Anglais (Oral : bilingue / Ecrit : avancé), Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Backlog, boissons, Commerce International, grande distribution, Communication interpersonnelle, Production de contenu, Développement commercial, Élaborer des propositions commerciales, gamme de produits, Gérer des projets, Gestion de projet, gestion de projets, Pilotage du projet, suivi des indicateurs, compte client, Gestion des opérations, Gestion des partenariats, marketing, Négociation, objectifs commerciaux, processus de vente, indicateurs clés de performance, Service clientèle, service à la clientèle, solidarité, vente, création du site, Analyse de marché