**** ******

Paris (75000)
****
**********@*****.***

Business Developper et Chef de projet évènementiel, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2017 / mars 2020 **Responsable commercial et business developper senior**

Néolys Logistique, Région de Paris, France

Vente de prestations logistiques pour les sites e-commerce
Vente du systeme d'information SAAS, renvoyant l'activité logistique vers le site e-commerce.
Sonder le marché, prospecter et commercialiser auprès des e-commerçants les services de la société.
Négociation des contrats
Restructurer l'offre commerciale
Surveiller les KPI du service commercial
Conseiller et accompagner nos clients dans leurs problématiques de service Client (livraison, qualité..)
Connaissance des prestataires de la logistique (transporteurs, fournisseurs)
Traitement des appels d'offres
Apprentissage de l'univers des plates formes e-commerces (magento shopify woocommerce prestashop...)

janv. 2016 / **Business Developper et Chef de projet évènementiel**

L'orangerie Saint Jean, Région de Rouen, France

Business developper
Prospection de Clients particuliers ou professionnels.
Visite des lieux
Chef de projet événementiel :
Création et Mise en place d'une Salle de Réception pour des manifestations professionnelles ou pour les particuliers.
** Interlocuteur privilégié du client, vous préparez l'organisation de l'évènement, êtes force de proposition afin d'assurer une prestation répondant aux attentes clients*
** Organisation des manifestations en coordination avec tous les services opérationnels*
** Accueil des clients, suivi du bon déroulement des manifestations dans le respect de la feuille de route*
** Suivi de la satisfaction client et ajustements si nécessaire*
** Facturation*
** Animation du portefeuille clients et actions de fidélisation*
** Prospection et intraspection de nouveaux clients*
** Force de proposition dans l'évolution de l'offre meeting*
Développement d'un réseau de prestataires (fleuristes, traiteurs, wedding planner, cavistes, photographes)
Gestion des contrats.
Responsable communication :
Mise en place de la communication : Site Web, référencement annuaire, référencement auprès des prestataires du secteur
Gestion des réseaux sociaux (facebook, instagram)
Site Web
www.lorangeriesaintjean.com

sept. 2014 / sept. 2015 **Business Developer**

Ligne Bleue Cyber / Bluewall

Développement d'un porte-feuille de clients
Suivi opérationnel, logistique et financier de la production des campagnes web : budget, planning, respect du cahier des charges, suivi de création, interface avec les prestataires.
Participation aux briefs clients et briefs créatifs / interlocuteur privilégié du client.

Assurer la phase de définition et cadrage du périmètre du projet (arborescence, zoning, spécifications fonctionnelles, plannings).
Analyser et synthétiser les besoins des prospects.

juil. 2010 / août 2014 **Création D'entreprise / Business Developer Chef de Projet Digial / Social Media Manager**

SmartSales

BUSINESS DEVELOPER
Vente de solutions mobiles et Web en BtoB avec Développement commercial, conseil et stratégie : gestion d'un porte feuille clients ; prise de brief ; management des équipes ; élaboration de recommandations stratégiques ; suivi commercial.
Prospection (Phoning, networking) auprès des directions Marketing et Informatiques.
Elaboration des propositions commerciales (enveloppe budgétaire, délai, type de prestation, contraintes clients et objectifs).
SOCIAL MEDIA MANAGER (Conseil)
Maîtrise des réseaux sociaux, Community Management (Facebook, Twitter, Instagram, Linkedin, Google +, Pinterest)
E-Réputation
Matrise de Plateforme de monitoring HoopSuite, Tweetdeck, Radian 6
Elaboration de Stratégie, Benchmark, campagnes avec analyse des tendances.
Community Management
Veille Stratégique et concurrentielle.
Chef de Projet Digital
Acquisition de connaissances en SEO, Traffic Magement, Affilations, Analytics, Content Marketing, CRM, Emailing
Suivre les clients tout au long du processus de vente (analyse des besoins et du potentiel, Planification, coordination des projets marketing, prévision de ventes, négociation, suivi des commandes, suivi des livraisons., Gestion de la création graphique dans son contenu et ses plannings, Gestion des tests avant mise en ligne, Compréhension et proposition de modification des process, Maîtrise des couts pour le client).

oct. 2009 / mai 2010 **Business Developer Junior**

Néolys Logistique, Région de Paris, France

** Gestion des comptes clients*
** Capacité à résoudre les problèmes des clients*
** Prospection, évaluation des potentiels, et des opportunités (Création d'une data base)*
** Étude de marché sur le e-commerce*
** Apprentissage de la supply chain (gestion des stocks, gestion des flux, tarifications)*
** Développement du chiffre d'affaires*
** Suivi des opérations menées avec les clients*
** Réalisation et suivi des budgets (salons, communication)*
** Participation à l'élaboration et à la mise en place des actions marketing et commerciales*
** Développement en collaboration, avec le service informatique, de logiciels adaptés à l'activité de la clientèle*

mars 2008 / sept. 2008 **Stagiaire au service comptable et au service commercial**

GBS+, Paris, France et Bratislava Slovakia

** Cost killing (téléphone, transports, procédures)*
** Calcul des opérations journalières (cash flow, dépoˆts, taux d'intéreˆts) .*
** Préparation des bilans, compte de résultat, soldes intermédiaires de gestion, budgets*
** Vérifier les factures et les chèques établis.*
** Apprentissage des techniques de prospection (data base, téléphone, mailing).*
** Informer le client*
** Étude de marché sur le marché européen du coupon*

juin 2007 / sept. 2007 **Assistant Marketing et Communication**

STELLA CADENTE

** Développement de la communication (référencement , bannières publicitaires)*
** Établissement avec un consultant extérieur d'un business plan (Marketing et financier)*
** Création de présentation pour les investisseurs.*
** Création d'outils de communication pour le service wholesale*
** Participation à l'élaboration de la politique de communication.*

juin 2006 / août 2006 **K AGENCY (High Co Groupe)**
Assistant de la responsable de la communication et du développement
Établissement de la politique de communication interne
Conception des messages pour les bannières Web, tracts, e-mailing
Fidélisation du client.

mai 2005 / août 2005 **Vendeur en haute joaillerie et horlogerie**
CHAUMET (LVMH Groupe)
** Compréhension du service au client*
** Apprentissage des techniques de ventes*
** Mise en valeur des vitrines*
** Inventaire des stocks*
** Apprentissage de SAP*
** Fidélisation de la clientèle*
** Apprentissage du Merchandising*
** Formation en Joaillerie et Horlogerie.*
** Visite Mystère. Ét!ude de la concurrence*

juil. 2004 / août 2004 **CEO's assistant**
Biotherm
Gestion des taches journalières de la direction générale (mail, téléphone, organisation des réunions)
Interface entre les différents services de l'entreprise et la direction générale

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2008 / juin 2009 **MBA Luxury Brand Marketing and International Management, luxury** - BAC+4
Institut supérieur de marketing du luxe

sept. 2004 / juin 2008 **Master, Spécialisation Entrepreneuriale** - BAC+4
EDC

sept. 2001 / juin 2004 **Baccalauréat, Sciences Economiques et Sociales** - BAC
Lycée Saint Jean de Passy

COMPETENCES

Analytics, SAP, E-business, magento, prestashop, shopify, SAAS, systeme d'information, Tweetdeck, woocommerce

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Russe	Elémentaire
Français	
Suédois	Bilingue