



\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

Permis B

\*\* \*\*\* \*\* \*\*\*\*\*

Metz (57000)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*.\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## AUTEUR PHOTOGRAPHE, Confirmé

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

déc. 2014 /

#### AUTEUR PHOTOGRAPHE

*Spécialisa\*on :*

*Portraits avec mise à disposi\*on d'un studio nomade (corporate, presse, influence)  
Reportage sur site (événements culturels, sport, luxe, corporate, industrie)*

*Autres ac\*vités :*

*Intérieur, Nature Morte (packshot ou mise en situa\*on)*

oct. 2012 / mai 2014

#### Ingénieur commercial

ARUBA CLOUD

*Lancement de la société en France, Allemagne, Angleterre et Espagne*

*Mise en place et applica7on de process de ventes et bonnes pra7ques commerciales  
Prospec7on, créa7on, développement, ges7on et suivi d'un portefeuille clients et  
partenaires*

*Qualifica7on, élabora7on, proposi7on, vente et mise en place des projets*

*Organisa7on et anima7on de rendez-vous clients/téléphoniques*

*Repor7ng précis et hebdomadaire de l'ac7vité*

oct. 2009 / oct. 2011

#### Ingénieur commercial

ZEND TECHNOLOGIES

*Missions Ges7on et suivi d'un portefeuille clients et partenaires*

*(banques, assurances, télécom, éditeurs de logiciels, service public, agences web...)*

*Prospec7on, qualifica7on, découverte de besoins, iden7fica7on de probléma7ques*

*Proposi7on et ventes de solu7ons, organisa7on et anima7on de rendez-vous clients*

*Mise en place d'ac7ons marke7ng et commerciales*

*Réalisa+ons Chiffre d'affaires réalisé : 188 K € réalisé sur 2 ans (91% de l'objec7f  
fixé)*

*Évolu7on du taux de transforma7on des opportunités en 2010 : 34%, en 2011 : 63%*

nov. 2007 / juil. 2009

#### Commercial export

LE DELAS

*Accueil des clients et visite du marché*

*Ges7on et suivi d'un portefeuille clients : développement des comptes existants*

*Ges7on d'appels entrants/sortants, prise de commandes, service clients, factura7on*

*Aide à la mise en place d'évènements ponctuels*

nov. 2006 / août 2007

#### Vendeur

GAP / UNITED COLORS OF BENETTON

*Vente/conseil en prêt-à-porter, encaissement, ges7on de stocks, prépara7on de soldes*

### DIPLOMES ET FORMATIONS

nov. 2009 / oct. 2011

#### BAC + 4 - Master CAHT en alternance (Chargé d'Affaires en Hautes Technologies) - BAC+4

École Supérieure de Commerce Euridis, Paris 10e

nov. 2007 / juil. 2009

#### BAC + 2 - Brevet de Technicien Supérieur NRC en alternance (Négocia7on et Rela7on Clients) - Ins7tut de Forma7on aux carrières de la Communica7on et d - BAC+2

## COMPETENCES

---

Adobe Lightroom, Office

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

<b>Anglais</b>	Bilingue
<b>Allemand</b>	Elémentaire
<b>Italien</b>	Elémentaire
<b>Français</b>	