



\*\*\*\*\*

03/10/1993 (30 ans)  
Nationalité Française  
Célibataire

\* \*\*

Aix-en-Provence (13080)

\*\*\*\*\*

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

## Business Developer Senior, Confirmé

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2021 /

#### Business Developer Senior

Audibene, Marseille

*Diagnostic des différentes problématiques auprès d'une clientèle de particuliers.*

*Fournir des conseils et une expertise approfondie concernant la perte auditive et les aides disponibles.*

*Développer des solutions adaptées aux besoins des clients.*

*Mettre en œuvre des solutions de suivi en tant qu'intermédiaire préférentiel entre les clients et les partenaires clés.*

*Pérenniser la relation avec les partenaires audioprothésistes.*

janv. 2020 / déc. 2020

#### Chargé Relation Client

Travaux.com, Aix-en-Provence

*Prise de contact avec l'ensemble des particuliers ayant déposé des demandes de devis en ligne afin de les inciter à rentrer en contact avec les professionnels partenaires du réseau et recherche de besoins en travaux complémentaires.*

oct. 2018 / déc. 2018

#### Responsable Partenariats Grands

Comptes Travaux.com, Aix-en-Provence

*Acquisition de nouveaux clients et réseaux (prospection à froid). Développement et fidélisation du portefeuille clients grâce à des actions efficaces et qualitatives.*

*Développement des franchises et partenaires en direct et/ou via leur tête de réseau.*

*Mise en œuvre pour pérenniser la relation avec les interlocuteurs clés.*

*Gestion et suivi des clients via des tableaux de bord appropriés.*

janv. 2016 /

#### Business Developer

Travaux.com, Aix-en-Provence

*Détection et prospection par téléphone de nouveaux clients.*

*Présentation l'ensemble des offres commerciales.*

*Identifier les besoins des interlocuteurs et les conseiller afin de construire un partenariat de qualité.*

*Assurer la création des nouveaux dossiers clients.*

sept. 2015 / déc. 2015

#### Téléconseiller

K par K, Aix-en-Provence

*Prise de contact de l'ensemble du parc de clients à la recherche de nouveaux besoins.*

*Prise de RDV pour les commerciaux terrains.*

*Fidélisation et parrainages.*

*Prospection de nouveaux clients à froid.*

### DIPLOMES ET FORMATIONS

janv. 2012 / juin 2012

**BAC PRO - BAC**

### COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais**  
**Espagnol**  
**Français**

## **CENTRES D'INTERETS**

---

Danse, Lecture, Voyages