



**** *

Permis B

** ** *

Clermont-Ferrand (63000)

****.****.***@****.***

Ingénieur Commercial, Junior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2022 /

Ingénieur Commercial

Ingérop

ScredIn (produit dédié au secteur de l'ingénierie, solutions de cyber sécurité), Gestion/Création du portefeuille, prise de contact et de RDV BtoB, Travail d'équipe, force de proposition, prospection téléphonique et terrain, négociation et vente en cycle long.

Objectif de 4 rendez-vous minimum par semaine (Visio conférence, webinaire et déplacement) et réalisation du CA trimestriel.

Outils: Hubspot et cartographie des leads sur Sales Navigator

sept. 2021 / janv. 2022

Commercial terrain

terrain, Vente de thé thérapeutique, RDV BtoB, vente auprès de commerces et pharmacies.

sept. 2020 / juin 2021

Commercial terrain, RDV BtoB

web, site internet et produits digitaux, marketing digital.

8 rendez-vous par semaine.

sept. 2018 / sept. 2020

Gestionnaire parc automobile

La Montagne CFP

livraisons et du réassort, suivi des véhicules, relations clients et BtoB.

avr. 2018 / juil. 2018

stage Commercial

La Montagne CFP

portefeuille, prise de contact et de RDV BtoB, prospection terrain, négociation et vente de contrats pour la commercialisation du guide estival (objectif CA 56 000 EUROS).

Réalisation d'un CA de 12 000 EUROS sur les 56 000 euros en étant 8 commerciaux.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2020

Master 2 Information Communication - BAC+5

/ juin 2018

Licence Technico-Commercial Parcours Communication et Multimédia - BAC+3

/ juin 2016

DUT Gestion des Entreprises et des Administrations "Prix coup de cœur" Concours Pépite jeune Entrepreneur 2016 - BAC+2

/ juin 2014

Baccalauréat Général Economique et Sociale - BAC

COMPETENCES

Hubspot, Navigator

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Espagnol	Courant
Français	

CENTRES D'INTERETS

Dessin, judo, footing