



Saint-Étienne (42000)

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

PERSONNEL, Junior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2023 /

BUSINESS DEVELOPMENT & CLIENTS GRANDS COMPTES , COMMERCIAL , ACCOUNT MANAGER, INGÉNIEUR D'AFFAIRES

Champagne EPC

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Champagne EPC, Lead Developer Corporate & Client Grand comptes

janv. 2023 / juil. 2023

Ambassadrice

PARIS

Identifier les futurs clients de Champagne EPC

Générer des RDVs pour les commerciaux seniors grâce à des campagnes d'appels téléphoniques ou des campagnes multicanales (mails, LinkedIn, appels)

Présenter les deux marques et qualifier les opportunités lors des premiers RDVs clients

Participer à des événements pour rencontrer des prospects (salons, soirées networking, etc)

Comprendre les besoins des prospects et être force de proposition sur les optimisations possibles des discours commercial et de nos offres.

Être ambassadrice de Champagne EPC et d'Aurose Provence

Aide à l'accroissement des ventes

Organisations de dégustations personnalisées

Aide à l'optimisation de l'acquisition des leads avec le pôle Marketing

Etablir les devis pour les clients et futurs clients

Evaluer le Pipe commercial grâce au KPI

Relations clients

Aides aux propositions de développement à grande échelle

Costockage, Business developer et support sales

janv. 2022 / juin 2022

PARIS

Gestion des leads entrants : Echanges Mails/Téléphone

Recherche de leads et les répertoire / Qualifications

Développement de nouvelles stratégies de prospection

Gestion des offres sur la Marketplace

Faire les ventes

Suivi de l'activité et reporting hebdomadaire (CRM Intercom)

Résoudre tout types de problèmes quotidien entre propriétaires et locataires.

Rédaction des mails de prospections

mai 2021 / sept. 2021

Commercial/Leads

PARIS

Gestion des réseaux sociaux (LINKEDIN , FACEBOOK)

Qualifications de leads

Prospection téléphonique/Mails

Booker des rendez-vous : Commercial/Leads

Préparation de dossiers commercialisation pour les présentation clients

Création de base de données prospects (Excel)

Veiller au suivi du service par nos prestataires et informer le clients

juin 2020 / juil. 2020

LCL

Accueil des clients à l'agence

Conseils , orientations et suivis des portefeuilles clients

Mise à jour des outils analytiques afin de mesurer la performance du service clients

Prise de rendez-vous

Prendre les rendez-vous pour les clients

Transmission des informations aux différents services concernés

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2023 / juin 2024

MBA Ingénieur d'affaires spécialisé IT - BAC+4

EURIDIS BUSINESS SCHOOL

sept. 2020 / juin 2023

Bachelor Management&Business Administrationspécialisation International Business - BAC+3

EMLYON BUSINESS SCHOOL

/ juin 2019

- BAC+4

Lycée National Leon Mba (Gabon)

/

Baccalaureat ES - BAC

COMPETENCES

photoshop, Création de base de données, Hubspot, Logiciels de gestion, Excel, microsoft powerpoint

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Français