



***** ** *****

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

Expertise, Junior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- sept. 2023 /** **Consultant en recrutement**
LTD RECRUTEMENT
- Développement d'un portefeuille clients sur la région PACA, Monaco sur tous secteurs d'activités.
- Prospection téléphonique pour prise de rendez vous
- Sourcing candidats (jobboards, LinkedIn...)
- Organisation des entretiens candidats/clients (entreprises)
- Entretien préqualification, entretien Visio ou physique, avec création de dossier de candidature, contrôle de référence, suivi jusqu'à l'intégration du candidat en entreprise
- Suivi de la facturation et des encaissements
- Relances règlements des factures
- sept. 2022 / juil. 2023** **Commercial BtoB**
DINAK
Prospecter : rechercher de nouveaux clients
Investiguer les besoins du client : Poser les bonnes questions au client pour identifier, analyser puis formaliser les besoins du client
Construire son offre : construire une offre qui correspond aux besoins réels du client
Présenter son offre : soutenir une offre à son client
Négocier : le prix de l'offre mais surtout les conditions commerciales
Fidéliser : intervenir après la vente du produit pour suivre son installation et vérifier que le client est satisfait
- sept. 2019 / sept. 2022** **Manager des ventes**
PRIMARK
- Leadership : motiver et guider son équipe vers l'atteinte des objectifs fixés
- Communication : capacité à communiquer efficacement tout en écoutant, donnant des instructions claires afin de fournir des feedbacks constructifs à ses collaborateurs
- Gestion du temps et des priorités : le but est de maximiser la productivité de son équipe
- Développement des compétences : identifier les besoins en formation de ses collaborateurs et proposer un plan d'action adapté
- Gestion des conflits : identifier rapidement les sources de tensions et proposer des solutions adaptées
- Esprit d'équipe : créer un environnement de travail positif et collaboratif pour que chaque membre de l'équipe se sente valorisé et respecté
- Orientation résultats : mettre en place des objectifs ambitieux et motiver son équipe à les atteindre. Mesurer et analyser les résultats pour identifier les axes d'améliorations.

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 2022** **Master Ingénierie Commerciale - BAC+4**
IAE Nice
- / juin 2020** **Bachelor Responsable De développement Commercial - BAC+3**
ESCCOM Nice
- / juin 2019** **DUT Techniques de Commercialisation - BAC+2**
IUT de Corse

COMPETENCES

Visio

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Espagnol

Français

CENTRES D'INTERETS

Lecture