

**Louis B.** - Né le 19/05/1992  
**34200 Sète**  
**3 à 5 ans d'expérience**  
**Réf : 1607200753**

## **Chef de publicité / attaché commercial**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, en Languedoc Roussillon, dans les Services Commerciaux.

### **Formations**

---

- 2014/2015 : Licence Professionnelle en alternance - Manager commercial (CCI formation Dijon - entreprise First Eco)
- 2012/2014 : BTS NRC par alternance, au Lycée Pasteur Mont Rolland, Dole (39) - Entreprise First Eco

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2015 – 2016**

Chef de publicité - NRJ Global Région □ Développement du portefeuille client et d'un secteur géographique □ Prospection terrain, propositions commerciales, négociations □ Gestion de campagnes publicitaires (Radio, web, évènementiel) □ Organisation d'évènements

#### **2012-2015**

Attaché commercial - Chargé de publicité : alternance (BTS NRC puis Licence Pro - 3 ans) , société First Eco □ Recrutement de collaborateurs □ Organisation de formations et gestion des supports □ Mise en place d'outils et d'actions améliorant la performance de l'équipe commerciale □ Gestion de portefeuille client, négociation, prospection □ Creation puis Commercialisation d'une offre commerciale publicitaire □ Mise en place de plan média, gestion de planning, relation client.

#### **Novembre 2011**

Stage dans une agence immobilière, Coté Appart à Besançon : -Gestion de biens immobiliers -Force de proposition entre acheteurs et vendeurs

#### **Juin et Juillet 2012**

Stage de deux mois en Allemagne, à Bonn. Employé par la société Nolden Regelsystem en qualité de collaborateur des ventes.

### **Atouts et compétences**

---

- &#61656; Développement du portefeuille client et d'un secteur géographique
- &#61656; Prospection terrain, propositions commerciales, négociations
- &#61656; Gestion de campagnes publicitaires (Radio, web, évènementiel)
- &#61656; Organisation d'évènements
- &#61656; Recrutement de collaborateurs
- &#61656; Organisation de formations et gestion des supports
- &#61656; Mise en place d'outils et d'actions améliorant la performance de l'équipe commerciale
- &#61656; Gestion de portefeuille client, négociation, prospection
- &#61656; Creation puis Commercialisation d'une offre commerciale publicitaire
- &#61656; Mise en place de plan média, gestion de planning, relation client.

&#61656; Gestion de biens immobiliers

&#61656; Force de proposition entre acheteurs et vendeurs (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- &#61656; Clubs d'affaires: CGPME / CARBAO

&#61656; Pratique de sport en compétition

&#61656; Langues étrangères et les voyages

&#61656; Finaliste des Négociales 2013 (¼ de finale) & 2015 à Epinal