

Nicolas U. - Né
93100 Montreuil
5 ans d'expérience dont 1 à l'étranger
Réf : 1908231541

Account manager

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et Juridique.

Formations

2014 : Bac +5 à Ecole Pôle Paris
Master International Business spécialisation achats & distribution

2013 : à Cégep André-Laurendeau, Canada
DEC technique en Gestion de commerces

2013 : Bac à Ecole Pôle Paris
BACHELOR International Business

Expériences professionnelles

2014 à ce jour :

Commercial chez Datawords (adaptation De Projets Digitaux Dans Les Marchés étrangers) France sur Paris

- Identification et sélection de nouveaux prospects
- Développement de l'activité des nouveaux comptes existants
- Identification et rencontre des prescripteurs et décideurs
- Présentation de la société et de ses services
- Détection d'opportunités
- Proposition et mise en oeuvre d'une offre de service adaptée
- Fidélisation et développement de ces comptes

2013 - 2013 :

Assistant Marketing chez Diobri (services Et Conseils En Marketing Sportif) sur Montréal, Canada

- Participation à la planification et à l'implantation des campagnes web
- Études de marché et analyses des statistiques sur les tendances en e-commerce
- Contribution à l'élaboration de stratégies de communication
- Participation à la production des outils de communication
- Démarchage de clients
- Participation au développement du projet de e-commerce : Dollaractif

2013 - 2014 :

Assistant Marketing et Commercial chez Mann-hummel (filtrage Automobile & Industriel) France sur Paris

- Mise en place des campagnes promotionnelles
- Participation aux salons professionnels avec l'équipe commerciale
- Elaboration et envoi des Newsletters
- Création des flyers
- Benchmark
- Etudes de marché
- Traduction des brochures et flyers (Anglais/Français)

- Commande et création de nouvelles références via SAP
- Création du journal de bord clients pour les commerciaux
- Déplacements commerciaux
- Participation à l'élaboration du budget et au reporting

2010 - 2010 :

Représentant commercial chez Motosport Newman (concessionnaire) sur Lasalle, Canada

- Présentation des véhicules
- Négociations commerciales et service à la clientèle
- Conclusion de vente

Logiciels

Office, Sap

Atouts et compétences

- Identification et sélection de nouveaux prospects
- Développement de l'activité des nouveaux comptes existants
- Identification et rencontre des prescripteurs et décideurs
- Présentation de la société et de ses services
- Détection d'opportunités
- Proposition et mise en oeuvre d'une offre de service adaptée
- Fidélisation et développement de ces comptes
- Mise en place des campagnes promotionnelles
- Participation aux salons professionnels avec l'équipe commerciale
- Elaboration et envoi des Newsletters
- Création des flyers
- Benchmark
- Etudes de marché
- Traduction des brochures et flyers (Anglais/Français)
- Commande et création de nouvelles références via SAP
- Création du journal de bord clients pour les commerciaux
- Déplacements commerciaux
- Participation à l'élaboration du budget et au reporting

Centres d'intérêts

Sports: Football (depuis 15ans), Kung-fu (depuis 9ans)
autres : Musique, Cinéma