

Hermann N. - Né en 1996
78180 Montigny-le-bretonneux
7 ans d'expérience dont 4 à l'étranger
Réf : 2303060613

Responsable commercial & marketing

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2022 : Formation à IESEG sur Paris
Exécutive Mastère Spécialisé - Direction Marketing et Digital

2020 : Bac +5 à ESSEC sur Douala, Cameroun
Master en Marketing, Communication et Vente

Expériences professionnelles

2022 - 2022 :

Chargé de Partenariat Commercial chez Oncp Léopold Bellan sur Paris
Association à but non lucratif accueillant des enfants de 0 à 3 ans
Prise de contact, suivi, développement et entretien des partenaires
Développement et entretien des relations de travail avec les partenaires, négociation des contrats cadres ;
Identification de nouvelles opportunités de développement ;
Rédaction d'un rapport hebdomadaire de toutes les activités commerciales (statistiques clients, tableaux de bord, ...).
Définition de la stratégie commerciale
Elaboration du plan de prospection, rédaction des différentes propales sur mesure, segmentation du marché et calcul des coûts.
Community Manager / Gestion d'une alternante en Marketing
Création de contenu et administration du social media (Facebook, Twitter, LinkedIn...), reporting, analyse des indicateurs de performance ;
Gestion et veille de l'actualité du marché et de la concurrentielle

2020 - 2021 :

Stage Business Developer B2B chez Antvoice sur Paris
Entreprise technologique de display natif au service des marques.
Prospection digitale et physique de nouveaux clients ;
Description et vente des services et offres proposés par l'entreprise

2014 - 2020 :

Responsable Commercial & Marketing chez Global Wine sur Douala, Cameroun
Entreprise de distribution de vins et liqueurs des groupes "Brown Forman", "Les Grands Chais de France", ... en Afrique Centrale.
Manager d'une équipe de 15 commerciaux : Entretien, recrutement et formation de celle-ci ;
Prise de contact, suivi et développement du portefeuille client ;
Sélection, mise en oeuvre et supervision de toutes les activités liées au marketing, à la promotion et à la disponibilité des produits;
Développement et entretien des relations de travail avec le partenaire de distribution, les clients et potentiels

clients

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Prospection
Stratégie
Négociation
Leadership et
Management
E-commerce - Marketing
Digital

Permis

Permis B