

**Matthieu G.** - Né en 1990  
**06160 Antibes**  
**10 ans d'expérience**  
**Réf : 2307261604**

## **Responsable commercial / business manager**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

**2013** : Bac +5 à Portsmouth University, United Kingdom  
Master of Sciences BUSINESS MANAGEMENT - Sujets étudiés : Marketing  
Management, Finance, gestion RH  
Innovation et entrepreneuriat, stratégie d'entreprise

**2011** : Bac +3 à Portsmouth University, United Kingdom  
Bachelor International Trade and Logistics - Commerce international, Planification et Ordonnancement  
Logistique, Modèles de décision, Projets Indépendant, Marketing

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2019 - 2023 :**

Auto Entrepreneur chez Mg Conseil sur Antibes

- Défisicalisation et investissement locatif : en immobilier neuf et ancien
- Conseiller en placements financiers (Ass Vie, PER, SCPI...)
- Solutions adaptées à chaque client en fonction de ses objectifs de vie

#### **2018 - 2019 :**

Gestionnaire de patrimoine chez Valeur & Capital sur Nice

- Bilan patrimonial : étude personnalisée dans le but de : préparer la retraite, protéger la famille, réduire les impôts, construire un capital, diversifier les placements
- Définir une stratégie adaptée à chaque type d'investissements en expliquant au client les avantages, inconvénients et risques encourus
- Résultat : 3 ventes d'appartement (Pinel/LMNP) 459 000 €

#### **2016 - 2018 :**

Commercial B to B secteur industriel & informatique chez Swepro sur Sophia Antipolis

- Prospection commerciale B to B (fonderies, plasturgie, secteur auto...)
- Création, gestion, suivi portefeuille client, formation des commerciaux
- Offres commerciales, commercialisation nouveaux produits & services
- Swepro : résultat 132% de mon objectif de vente la 1ere année

#### **2013 - 2019 :**

Commercial B to B secteur industriel & informatique chez Printerre sur Sophia Antipolis

- Prospection commerciale B to B (fonderies, plasturgie, secteur auto...)
- Création, gestion, suivi portefeuille client, formation des commerciaux
- Offres commerciales, commercialisation nouveaux produits & services
- Printerre : résultat : 100k€ de marge sur la période travaillée

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office, Canva

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

- Tennis classé 30/1
- Lecture
- Randonnées
- Théâtre et concerts
- Voyage sac à dos 4 mois en Asie 2019 (Thaïlande, Vietnam, Indonésie, Malaisie)