

Kevin L. - Né en 1991
91600 Savigny-sur-orge
11 ans d'expérience
Réf : 2312271142

Chargé de relation commerciale b to b

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2011 : Bac +3 à Ecole de commerce ISEE sur Paris

Licence Affaires internationales - Développement des fondamentaux du commerce international, droit des affaires, géopolitique

2010 : Bac +2 à Lycée Parc de Vilgénis

BTS Technico-commercial - Apprentissage de la base commerciale, management, comptabilité en complément de cours technique

2008 : Bac +2 à Lycée Edmond Michelet

BAC STI génie électronique - Développement de compétences des sciences technique de l'ingénieur

Expériences professionnelles

2019 à ce jour :

Chargé de relation commerciale BtoB chez La Borne Multimédia sur Paris

Gestion de projets BtoB (50 projets en 2022).

Prospection commerciale, recherche de partenaires et fournisseurs en Europe et Asie, organisation et participation aux salons professionnels.

Négociation tarifaire -

réponse appels d'offre, reporting d'activité.

Clients principaux : Orange, Malware, INDIGO, Splash, collectivités locales...

Benchmarking de La Borne Multimédia (Beyond compare, tableaux de performances, stratégie commerciale,...).

Création et développement de l'entité "Borne Connect" (site internet, benchmarking fournisseurs, partenariats,...).

Création de contenus digitaux (marketing, refonte et MAJ des sites internet (WP), SEA, fiches produits, contenus Photoshop).

Gestion des campagnes SEO Google Ads

2015 - 2019 :

International Vip Customer Service Agent chez Unibet, Malte

Suivi des clients VIP et proposition d'offres personnalisées afin de maximiser la satisfaction et la fidélité (+ de 100 contacts/jour).

Travailler en étroite collaboration avec d'autres départements tels que le service sécurité des joueurs, service paiement, jeu responsable et addiction, communication interne en anglais.

Création et diffusion de newsletters quotidiennes en interne.

Partager les connaissances, contribuer aux projets d'équipe et identifier les pratiques innovantes qui améliorent les activités de support client

2011 - 2013 :

Assistant Commercial chez Widex sur Paris

Traitement des commandes et des demandes clients entrantes (+80contacts/jour appels/emails).
Prospection commerciale.
Proposition d'offres commerciales avec objectifs.
Feedback quotidien interservices.
Gestion du SAV.
Facturation et relances comptable clients avec objectif mensuel

Langues

Anglais (Oral : bilingue / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Relation client
Office / Adobe / WP / Google Ads
Team Working
Digital
Benchmarking

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Voyages :
Australie de 2013 à 2014 (Road trip d'un an autour du pays),Malte (+ de 3 ans) Thaïlande, Malaisie, Chine,
Maroc, Italie, Espagne,Turquie...
Sports : Tennis,
Nature : Pêche en mer et en rivière, randonnée, urbex