

## Curriculum Vitae

### Business Developer Expertise Web-Social Marketing

#### Mes expériences professionnelles :

##### ➤ **Février 2013 : Business Developer**

à *OptraGroup* agence web-social marketing - Narbonne (11) France.

- Chargé de l'évolution du modèle économique et développement de nouveaux services.
- Chargé de la relation clientèle : physique, phoning et networking.
- Chargé du développement du CA, des partenariats et des prospects cible.
- Gestion du portefeuille client secteurs : Languedoc Roussillon, PACA, Ile de France.
- Suivi client annuel sur le développement de l'outil web et l'évolution de la stratégie digitale.
- Gestion de projet social médias marketing : Opérations Facebook / Twitter.
- Audit des plans d'actions et stratégies web marketing client.
- Analyses des opérations et statistiques des outils web-social marketing.
- Mise en pratique des recommandations et axes de correction sur les projets clients.

##### ➤ **2011-2012 : Assistant Marketing/Communication**

Alternance école/entreprise à *La Compagnie des Desserts* - Lézignan-Corbières (11) France.

- Mise en place d'opérations commerciales annuelle auprès de clients BtoB.
- Formation des stagiaires aux outils marketing et communication.
- Brand Marketing : Création d'outils utiles au développement des marques Compagnie des Desserts.
- Préparation et participation au salon *Sucess Food* 2012 à Paris.
- Projet Bachelor : « Renouer le contact » : Création et mise place d'une newsletter dédiée aux clients.
- Résultats du 1er mois :
  - Envoi à 1600 clients test / Taux adhésion : 75% / Taux de rejet : 25%.
  - Transformation en commandes : 30% via le formulaire de contact de la newsletter.

##### ➤ **2009-2011 : Assistant Commercial**

Alternance école/entreprise à *La Compagnie des Desserts* - Lézignan-Corbières (11) France.

- Phoning client et prise de commande.
- Création, application et analyse d'enquêtes de satisfaction.
- Création d'outils de gestion utiles au développement du service clientèle.
- Suivi de présence commerciale et création d'un outil de pointage.
- Projet BTS : « Augmenter le panier moyen hors saison » : Création et mise en place d'une offre commerciale.
- Résultats du 1er mois :
  - 700 clients mono-produit ciblés / Augmentation du panier moyen de 530 clients.
  - Evolution moyenne : 7,48% du panier moyen / Départ : 22€/semaine => évolution à : 34€/semaine

##### ➤ **Été 2009 : Contrat de saisonnier – Service Production à *La Compagnie des Desserts*.**

#### Organisation :

##### ➤ **Septembre 2013 : BNI Narbonne Méditerranée – Réseau leader de la recommandation d'affaires**

Directeur Consultant – Membre fondateur du 1er groupe dans l'Aude (11) France.

#### Des études spécifiques :

**2011-2012** Bachelor : Chargé de développement Vente et Marketing. Option : *publicité et événementiel*.  
L'IFC à Perpignan (66).

**2009-2011** Brevet de Technicien Supérieur de Management des Unités Commerciales.  
Lycée Denis Diderot à Narbonne (11).

**2006-2009** Baccalauréat général série Littéraire.  
Lycée Docteur Lacroix à Narbonne (11).

**Langues étudiées** : Espagnol, Anglais, Catalans.

- Espagnol : Bilingue.
- Anglais : Notions.
- Catalan : Notions.

**Maîtrise des programmes :** Sellsy, EBP, Sales Force, Mac, Gantt Project, Kompozer, Sage X3, Prezi, Google Trends, Google Analytics, Pack Office, back office Plone et Wordpress et Réseaux sociaux.

**Mes centres d'intérêt :**

**Pratique de sport dynamique:** Rugby à XIII, football, tennis et musculation.

**L'actualité :** Economique, politique, sociale et la presse spécialisée : Cinéma et mode.

**Voyages :** Découverte des cultures et à la recherche d'expériences enrichissantes.