

*Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.*

## Chargé d'études Marketing - Ingénieur Commercial B to B

Bonjour :-)

Je souhaite continuer ma carrière dans le marketing.

J'apprécie fortement ce travail de recherche et de conception dans lequel je peux assouvir ma curiosité et proposer des solutions.

J'ai trouvé beaucoup de plaisir dans mes deux missions de chargé d'études marketing, tant dans le travail à réaliser que dans les équipes ou les personnes environnantes.

Adaptable, je vous propose une collaboration pour mettre en œuvre vos projets marketing de la phase étude à la gestion des opérations de marketing direct. Je reste toutefois ouvert à un emploi de commercial dans le domaine B to B ou d'audit.

Volontaire et organisé, curieux et méthodique, je m'adapte aux situations et aux personnes.

Contactez moi par téléphone ou courrier électronique >> Réponse rapide assurée!

Bonne lecture

Anthony

### Expérience professionnelle

---

Mai 2006  
Décembre 2006

#### **Marketing concurrence marché pro**

**Mission :** Veille : analyse des concurrents (produit, communication) et suivi du marché (vision globale),  
Développer et animer un portail intranet : diagnostic, étude interne, contenu,  
Collaborer à la préparation et au suivi d'une opération de marketing direct « Le Mois des Pros »  
- coordination interne et mise en place d'outils (mailing, base de données, tableaux de suivi)  
Recherche d'indicateurs géomarketing, proposition et réalisation d'une cartographie

**Moyens :** Mise en oeuvre de tous les éléments nécessaires pour réussir!!!

**Bilan :** Une mission très satisfaisante pendant laquelle j'ai réalisé une étude interne, mené un diagnostic et appliqué les propositions réalisées. Par ailleurs, j'ai fortement contribué à la mise en place et à la gestion d'une campagne de marketing direct au niveau national.

Le chef de marché a su m'accorder toute sa confiance et saura me recommander.

Décembre 2004  
Décembre 2005

## Chargé d'études marketing

**Mission :** Assister une responsable de projet transversal dans la recherche et l'élaboration d'un projet global comprenant un ensemble de sous-projets pour la conquête du marché des 18-30 ans.

**Moyens :** Etudes marché : collecter des données et synthétiser des études documentaires externes à destination de l'élaboration du plan marketing,  
Etudes produit : participer à des recherches, notamment Internet : collecte et analyse d'informations (concurrence), propositions de scénarios et de prestataires,  
Recherches pour une opération commerciale : propositions (prestataires, coûts, délais)

Coordination des réunions de l'équipe projet.  
Interface entre marketing et NTIC,...  
Utilisation environnement lotus et windows

**Bilan :** Synthèses d'études utilisées dans le cadre du plan marketing,  
Validation des fonctionnalités Internet du nouveau service et transfert à un chargé de projet pour la partie opérationnelle (brief, aide active)  
Création d'une Base documentaire sur les jeunes

Mission pleine d'apprentissage, de succès et de revers qui ont été constructifs pour la suite.

Janvier 2004  
Septembre 2004

## Intérimaire

Projet personnel + Adecco

**Mission :** Janvier à avril:

Analyse personnelle du marché marocain pour création d'une société d'export > les résultats ne sont pas propices pour ce projet.  
Club cadre pour la recherche d'emploi en parallèle  
Facteur + Téléconseiller (juin et sep)Adecco

**Moyens :** Adecco :  
Adaptation très rapide,  
Utilisation du logiciel interne (pour Groupama)

**Bilan :** Projet non viable,  
Adecco : Rappelé régulièrement,

Octobre 2003  
Décembre 2003

## Technico-commercial

DAVID CTS

**Mission :** Prospector, conseiller, vendre des solutions de téléphonie SFR (voix et data)

**Moyens :** Vente de solutions de téléphonie mobile et data.  
Gestion de projet d'implémentation.

Stage ingénieur Data chez SFR.

**Bilan :** Plusieurs contrats signés.  
Démission. Sera expliquée en entretien.

Janvier 2003  
Juillet 2003

## Ingénieur Commercial

Marine Solutions Télécom (dépôt de bilan)

**Mission :** Prospector, conseiller, vendre,  
Développer le portefeuille existant,  
Créer une relation de confiance avec les techniciens pour obtenir des informations des entreprises sollicitants nos services,  
Développer un réseau d'apporteurs d'affaires

**Moyens :** Création et réalisation d'un plan d'action commercial local, prospection et réponse aux appels d'offres,  
Détection des besoins, conseils, négociations, conclusion, élaboration de contrats (caractéristiques techniques, prix, délais)...

**Bilan :** CA mensuel moyen de 25 K€ (3 à 5 affaires matériels + ventes additionnelles)  
Proposition d'un autre poste pendant la restructuration de l'entreprise sur un autre secteur,

Mai 2002  
Septembre 2002

### **Ingénieur d'Affaires (stage)**

Agence de Communication

**Mission :** Prospection, Analyses des besoins Web prospects, réalisation de cahier des charges. Gestion de projet d'implémentation et proposition de moyens de retour sur investissements.

**Moyens :** Création de BDD, recherche dans les journaux régionaux, les sites professionnels...  
Création de documents commerciaux : Argumentaires...  
Suivi des prospects, prises de RDV...

**Bilan :** 80 projets détectés, 20 RDV et propositions commerciales, 2 signatures en 3 mois

Avril 2001  
Septembre 2001

### **Chargé d'études**

Entreprise ERJ "1000emplois.com"

**Mission :** Objectifs : segmentation clients et actions ciblées. Responsable d'une campagne d'affichage dans les écoles de Paris

**Moyens :** Création d'un argumentaire commercial (Mis en ligne pour une consultation par les recruteurs). Réalisation des statistiques internes

**Bilan :** Création de trafic : +10% sur un mois (suite affichage)

Septembre 2000  
Octobre 2000

### **Assistant marketing**

Société Générale

**Mission :** Soutient :

Mise à jour d'une Base de Donnée clients

**Moyens :** Conception de mailings (cible 200 grands comptes).

**Bilan :** Taux de retour 70%, 90% après relance téléphonique.

Mai 2000  
Juillet 2000

### **Chargé d'études**

Société Générale

**Mission :** Audit de 5 agences du Groupe de Niort.

**Moyens :** Interne : politique de communication, produits; Externe : environnement social, économique.  
Logiciels marketing de l'entreprise.

**Bilan :** Réalisation de 5 dossiers pour la direction du siège de Niort.

Avril 1999  
Juillet 1999

### **Attaché commercial (CDI)**

Groupe Prévoir (Assurances vie et placem

**Mission :** Rapporteur d'affaires et d'études personnalisées.

(Choix de cet emploi en fin de service National pour financer une partie des études supérieures)

**Moyens :** Prospection téléphonique Etudes personnalisées

**Bilan :** 5 RDV par jour à fixer : 4 réalisés,  
40 études demandées par mois : 60 réalisées,  
Contrats réalisés suite aux études : 12 par mois en moyenne.

Juin 1998  
Mars 1999

### **Adjoint au responsable du magasin d'alimentation**

Service National

**Mission :** Gestion du stock d'alimentation.

**Moyens :** Achats en coordination avec les officiers,  
Logistique des repas et préparation des commandes pour les cuisiniers (civils et militaires)

**Bilan :** Diplôme de magasinier.

Avril 1997  
Juin 1997

### **Assistant du Responsable Marketing**

Concession Renault Niort

**Mission** : Assister le responsable marketing en autonomie.

**Moyens** : Etudes de satisfaction :

Qualitatif : 15 personnes ; entretiens semi-directifs, Quantitatif : 100 questionnaires suivis en relance téléphonique, Création d'un outil d'aide à la vente.

**Bilan** : Présentation des résultats lors de réunions aux commerciaux et personnels.

## **Diplômes et formations**

---

Octobre 2001  
Octobre 2002

### **Groupe Sup de Co la Rochelle**

Master Net-Business

Mémoire : La téléphonie sur IP ; apparition d'un nouveau concept intégré aux stratégies e-business des entreprises.

Septembre 1999  
Septembre 2001

### **Groupe Sup de Co la Rochelle**

Ecole Supérieure des Affaires (ESA)

Mémoire : Quelles améliorations peuvent apporter les hauts débits à la suite d'un dégroupage attendu ?

**Spécialisation** : Marketing et Communication

Septembre 1995  
Juillet 1997

### **Groupe Sup de Co la Rochelle**

Ecole de Commerce et Distribution

**Spécialisation** : Création d'entreprise

Septembre 1992  
Juillet 1995

### **Lycée Saint André**

Bac STT Action et Communication Commerciale

**Spécialisation** : Action et Communication Commerciale

## **Compétences en informatique**

---

### **Logiciels**

Environnement Windows, Lotus note

### **Langages**

Notion de HTML (Front Page Express)

### **Informations complémentaires**

Connaissances de bases pour gérer la conception d'un site Internet et le développer moi même.  
Utilisation de Joomla sur serveur apache en local sur un PC personnel.

# Maîtrise linguistique

---

## Anglais

Niveau oral : Notions, Niveau écrit : Notions

## Anglais

Niveau oral : Scolaire, Niveau écrit : Scolaire

## Divers

---

### Autres

Collection de motos (antérieures à 1960),  
Batterie (8ans),  
Permis : A, B, mer et rivière.

### Billard

Compétition de pool: classé au niveau régional de 1994 à 1997  
Reprise depuis 2004 : l'Accadémie Niortaise de Billard (billard français) > secrétaire général depuis 2006