

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

Consultant/Chef de projet Marketing en alternance

Dans le cadre de mon Master 2 Marketing et Stratégies Commerciales, je suis à la recherche d'un stage ou contrat de professionnalisation en alternance à partir de Janvier 2012.

J'effectue actuellement un stage en année de césure en tant que Chef de Produit au sein du département Marketing de la région Asie-Afrique de Renault. Cette expérience de longue durée me permet de gérer, de manière autonome, des problématiques marketing complexes comme le déploiement et le suivi de la stratégie Marketing de Renault dans les pays de la région Asie ou Afrique. La grande diversité de ces pays me permet d'accroître ma capacité d'adaptation dans un environnement en pleine croissance.

Mon sens du relationnel, développé lors de mes diverses expériences dans la grande distribution, me permet de pouvoir traiter efficacement les sujets du métier de Chef de Produit avec certains acteurs de l'entreprise (Contrôleur de Gestion, Gestionnaire Prix, Area Operating Manager, Chef de Produits Marketing Monde.)

J'ai eu l'opportunité d'établir les Tableaux de Bords du Directeur Marketing de Peugeot UK, ce qui m'a appris à mesurer et piloter la performance Marketing en fonction de la stratégie définie par l'entreprise. Cette mission a permis d'accroître ma capacité de synthèse et ma force de proposition afin de répondre rapidement et efficacement aux attentes du Directeur Marketing

Ces expériences m'ont permis d'accroître ma capacité d'analyse, mon sens de l'organisation et renforcer mon goût du challenge afin de prendre les meilleures décisions le plus rapidement possible.

J'ai la ferme intention d'acquérir une expérience solide en rapport avec le métier de Consultant ou Chef de Projet Marketing afin de bâtir un projet professionnel cohérent, c'est la raison pour laquelle je souhaite effectuer ce stage au sein de votre entreprise.

Conscient des exigences que vous avez à l'égard de vos nouveaux collaborateurs, je me tiens à votre entière disposition pour un entretien qui me permettra de vous convaincre de ma totale implication dans ce choix et mon enthousiasme à rejoindre vos équipes.

Expérience professionnelle

Depuis
Octobre 2009

Vendeur Micro Informatique CDI 9h

Mission : Doper la performance du département
Accroître le Chiffre d'affaires sur les services
Gérer les retours clients
Atteindre les différents objectifs fixés par les responsables

Juin 2009
Septembre 2009

Vendeur Micro Informatique CDD 35h

Mission : - Vendre les différents produits et services de la Fnac
- Réalisation d'une étude de concurrence au sein du centre commercial Parly 2

Moyens : Mon contrat stipulait une plage horaire aménagée afin de pouvoir réaliser cette mission dans tout le centre commercial Parly 2.

Bilan : Meilleur suivi des prix et plus grande connaissance des concurrents.
Mise en place d'un plan d'action hebdomadaire ayant pour but un relevé des prix chez les concurrents.

Mai 2007
Septembre 2008

Vendeur Tennis/Golf CDI 15h

DECATHLON

Mission : - Responsable de la gestion du rayon textile Tennis Homme, Femme et Junior (gestion des stocks, 20/80, linéaire, balisage)
- Réception et mise en rayon des marchandises
- Mise en avant des produits à forte marge
- Répondre aux attentes des clients
- Fidélisation des clients

Moyens : En plus du métier de vendeur, je m'occupais de la gestion du rayon textile Tennis. Pour ce faire j'utilisais le logiciel Stores permettant de gérer les stocks, les approvisionnements, de télécharger des visuels permettant une disposition optimale des produits appelés plans DAO. Afin de mieux répondre aux attentes des clients, j'ai effectué diverses formations afin d'être compétent et polyvalent dans mon métier de vendeur.

Bilan : Les performances du rayon textile tennis ont été exponentielles, surtout pour les produits dits "bleus", c'est à dire les produits les moins chers, aux meilleurs rapport qualité/prix. Les stocks ont été réduit à un niveau plus acceptable qu'auparavant.

Mai 2008
Juin 2008

Assistant Directeur Commercial

ALTO INVEST

Mission : - Organisation d'un déjeuner d'affaire pour 150 conseillers en gestion de patrimoine au Polo Club de Paris.
- Action de promotion du fonds FCPI Fortune ALTO
- Analyse financière d'une société cotée en bourse.

Moyens : Pour ce stage, j'étais sous la responsabilité directe du directeur commercial afin de préparer un déjeuner d'affaire.
Pour ce faire je disposais d'un budget de 6000€.
Je me suis occupé du choix du lieu et de la communication de l'évènement en réalisant des plaquettes, des cartons d'invitation, du mailing et du phoning des invités.
J'ai effectué en parallèle 2 autres missions qui étaient de réaliser une opération de mailing pour un nouveau fond et d'effectuer une analyse financière. Pour cette dernière, je me suis rendu au palais brongniart à Paris pour la présentation des résultats de la société Mindscape. Je disposais alors de toutes les informations nécessaires à l'analyse financière (analyse de la rentabilité, analyse de la structure, ratios...)

Bilan : Le budget a été totalement respecté et le surplus a été utilisé comme cadeau (un stylo Parker gravé du nom de la société Alto Invest) offert aux invités.
Le nombre d'invités répondant à l'invitation n'a jamais été aussi élevé (plus de 150 réponses positives).

Novembre 2007
Avril 2008

Président d'association

ALTICIADES CERGY TC

Mission : - Représenter notre IUT lors d'un évènement sportif, culturel et commercial regroupant tous les IUT de France à la Norma (station des Alpes) : les Alticiades.
- Cet évènement est divisé en épreuves commerciales (salon des produits régionaux, épreuve de négociation) et sportives (compétition de ski, de snowboard et de relais)
Mission de l'association : Commerciale (prospection de partenaires producteurs et financiers), Communication (plaquette, site Internet, article de journal), Logistique (transport en train et en voiture), Négociation (tarifs des produits, dépôt vente), Financière (budget, comptes) et Création (stand, Objet Glissant Non Identifié)

Moyens : Nous disposions d'un budget de 2500€ fourni par le Conseil Régional du Val d'Oise, la Mairie de Cergy-Pontoise, de l'IUT de Cergy St Christophe et de l'entreprise Finindep. Notre association est composée de 10 membres.

Bilan : Notre IUT a été placé à la 16ème position sur 32. Nous avons amélioré ce classement par rapport aux années précédentes. Sur 2 épreuves nous avons été au pied du podium. Notre projet a obtenu la meilleure note des 2ème année de Techniques de Commercialisation.

Mai 2007
Juin 2007

Assistant Conseiller Financier

LA BANQUE POSTALE

Mission : - Prise de rendez-vous pour les conseillers financiers
- Gestion des portefeuilles clients
- Réalisation de statistiques

Moyens : Pour ces missions, je disposais d'un poste informatique comprenant l'agenda des conseillers financiers, le reporting des rendez-vous, les portefeuilles clients et d'un téléphone fixe.

Il a fallu, pour ces missions, créer un argumentaire téléphonique différent pour chaque produit de la banque (PEA, Vivaccio, PEL...).

Bilan : Sur les 36 rendez-vous pris avec les conseillers financiers, 20 ont abouti à la conclusion d'un nouveau produit et/ou service financier.

Novembre 2006
Décembre 2006

Stage Assistant Commercial

OPTIMUM RENAULT

Mission : - Découverte des outils et techniques de vente dans l'automobile
- Réalisation d'une opération commerciale pour une carte de fidélité.

Moyens : Je disposais d'un poste avec le commercial Renault afin qu'il m'explique toutes les techniques et les outils pour la vente d'un véhicule neuf.
Pour l'opération commerciale, j'ai effectué toutes les relances nécessaires après l'envoi des documents de renseignements sur cette carte de fidélité.

Bilan : Ce concessionnaire est passé de la dernière à la deuxième place en nombre de cartes de fidélité commandées.

Octobre 2005
Mai 2006

Assistant cadreur

Canal J

Mission : - Assistant du caméraman
- Organisation du plateau
- Gestion des invités

Diplômes et formations

Depuis
Octobre 2009

ESG - Groupe PGSM

Master 1 Marketing et Publicité

Octobre 2006
Juin 2008

IUT Cergy St Christophe

Techniques de Commercialisation

Septembre 2002
Juin 2005

Lycée Jeanne d'Albret

Baccalauréat STT (Sciences Technologiques et Tertiaires)

Spécialisation : Comptabilité et Gestion

Compétences en informatique

Logiciels

Utilisation d'un PC et d'un Mac.

Logiciels : Pack Office, Outlook, Sphinx, Ciel-Compta, Photoshop, Internet.

Langages

notions en html

Informations complémentaires

Bonne connaissance des différents matériels informatiques (vendeur Fnac Micro Informatique)

Maîtrise linguistique

Anglais

Niveau oral : Moyen, **Niveau écrit** : Moyen

Espagnol

Niveau oral : Moyen, **Niveau écrit** : Moyen

Français

Niveau oral : Maternelle, **Niveau écrit** : Maternelle

Divers

Automobile

Passion pour la course d'automobiles neuves ou anciennes : Age d'or (Monthléry et Dijon-Prenois), 24h du Mans, 24h du Mans Classic.

Lecture de nombreux magazines automobiles (Auto journal, Auto Plus, Automobile magazine)

Associations, activités extra scolaire

Membre de l'association Udiscover (association ESG)

Obtention du label Handimanagement

Membre du Wall Street Institute de la Défense

Sports pratiqués

Tennis en club, Volley-Ball en club (niveau régional), Golf et Ski

Technologies

Grand intérêt pour les technologies en rapport avec le développement durable.