|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Coordonnées**     |  |  | | --- | --- | |  | 92 rue Beauvau, 13004, Marseille | |  | 06 12 34 56 78 | |  | manon.petit@exemple.fr |  |  | | --- | |  | |  |   **Profil**  Ingénieure d'affaires dynamique forte de 5 ans d'expérience dans la vente de solutions IT. Compétences exceptionnelles en communication, ayant la capacité à comprendre les besoins des clients et à conclure des ventes. Reconnue pour ma créativité et mon ingéniosité, je sais mobiliser tous mes savoir-faire pour atteindre et dépasser les objectifs de ventes, de recettes et de bénéfices.       |  | | --- | |  | |  |   **Compétences**   * Analyse des besoins clients * Développement du portefeuille clients * Management d'équipe * Gestion des projets * Sens de la négociation * Aisance relationnelle * Capacité d'adaptation * Créativité * Analyse des besoins clients * Développement du portefeuille clients * Management d'équipe * Gestion des projets * Sens de la négociation * Aisance relationnelle * Capacité d'adaptation * Créativité |  |  | **Manon Petit**  Ingénieure d'affaires   |  |  |  | | --- | --- | --- | |  |  | aspose\_mlf5bordercell  aspose\_mlf5bordercell  **Expérience**    **Ingénieure commerciale** exITo - Paris - CDI  07/2021 - 09/2024   * Spécialisation dans les solutions IT visant à faciliter la recherche d'emploi. * Développement du portefeuille de clients en prospectant de nouveaux marchés et segments. * Collaboration avec l'équipe marketing pour développer des propositions commerciales et des supports promotionnels adaptés au marché cible. * Recrutement et onboarding de commerciaux juniors.     **Ingénieure d'affaires** BestHelp - Lyon - CDI  08/2019 - 06/2021   * Développement d'une relation de confiance avec les clients dans une perspective de fidélisation. * Gestion de projets de prospection commerciale. * Mise en œuvre de la stratégie de vente de l'entreprise afin d'atteindre les objectifs fixés. * Travail en étroite collaboration avec les équipes techniques pour garantir la faisabilité des projets proposés. |  |  |  |  | | --- | --- | --- | |  |  | aspose\_mlf5bordercell  aspose\_mlf5bordercell  **Formation**    **Master** : **finance parcours banque, finance, assurance**  **UFR SEGMI** - Nanterre, 09/2017 - 06/2019 - Ingénieur d'affaires    **Licence** : **Sciences pour l'ingénieur**  **Université Aix-Marseille** - Aix-en-Provence, 09/2014 - 06/2017 - Électronique, électrotechnique et automatique |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  |  | aspose\_mlf5bordercell  aspose\_mlf5bordercell  **Langues**     |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Français** :    Langue maternelle |  | **Anglais** :    Expérimenté (C2) | | **Espagnol** :    Avancé (C1) | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | |  |  | aspose\_mlf5bordercell  aspose\_mlf5bordercell  **Centres d'intérêt**     * Chant lyrique * Surf | |  |

.