|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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\_mlf5bordercellaspose\_mlf5bordercell**Expérience****Ingénieure commerciale** exITo - Paris - CDI07/2021 - 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 - CDI08/2019 - 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\_mlf5bordercellaspose\_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\_mlf5bordercellaspose\_mlf5bordercell**Langues**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Français** : Langue maternelle |  | **Anglais** : Expérimenté (C2) |
| **Espagnol** : Avancé (C1) |

  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|   |   | aspose\_mlf5bordercellaspose\_mlf5bordercell**Centres d'intérêt*** Chant lyrique
* Surf
 |

 |  |

.