

Alexis Reveillon

Nationalité: Française • Date de Naissance : 27 avril 1990
Adresse: 8/1 rue de l'espièrre – 59420 MOUVAUX
Tel FR: (+33) 06 83 82 73 45
E-mail: alexreveillon@hotmail.fr
Skype: alexis-reveillon



- Business Manager (3 ans d'exp) -

>> Compétences clés

- Gestion et développement de portefeuilles clients – Forte capacité d'adaptation –
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation – Autonome et de nature entrepreneur –
- Gestion des ressources humaines et management des collaborateurs –

>> Formation

2011 à 2013

IAE LYON III

Master Marketing – Vente Business to Business

2010 à 2011

IUT-C, Roubaix

Licence professionnelle Business to Business

>> Expériences professionnelles

Octobre 2013 à ce jour

Business Manager, CDI

FRATECH

- ✓ Prospection et développement commercial BtoB ainsi que l'établissement des offres / négociation / validation des contrats
- ✓ Suivi des affaires en surveillant la rentabilité du centre de profit
- ✓ Sélection / recrutement des consultants et management de mon équipe

Septembre 2012 à Septembre 2013

Business Manager, Contrat d'alternance

ALTRAN TECHNOLOGIES

- ✓ Création d'un portefeuille de grands comptes sur la région grand nord, en apportant des solutions innovantes pour les aider à être plus compétitifs sur leurs marchés
- ✓ Recrutement et management d'une équipe de consultants
- ✓ Développement d'un centre de profit rentable

Avril à Aout 2012

Chef de produit France, Internship in London

HUGHES ELECTRONICS LONDON

- ✓ Analyse du marché français pour le lancement d'une nouvelle technologie sur le territoire (BALUN TECHNOLOGIE favorisant la performance du câblage d'antenne LTE Advanced 4G)
- ✓ Développement des ventes en France et au Royaume-Uni (Prospection et relance téléphonique)
- ✓ Assistance au bureau marketing (création de mailing, optimisation du site internet, nettoyage de la base de données).

Octobre à Mars 2012

Secrétaire et membre actif

CEUBA JUNIOR CONSULTING, Bénévolat pour la junior entreprise

- ✓ En relation avec les entreprises souhaitant des études de marché / satisfaction sur la région Rhône-Alpes
- ✓ Analyse de différents marchés auprès des consommateurs finaux
- ✓ Présentation des résultats auprès des entreprises

Septembre 2010 à Septembre 2011

Acheteur / Négociant, Contrat de professionnalisation

Bois Négoce Energie, Courrières

- ✓ Gestion et développement de portefeuilles clients (Type chaudière industrielle) sur la partie grand nord (France et Belgique)
- ✓ Visite auprès des fournisseurs pour vérifier la qualité de la marchandise (Biomasse)
- ✓ En relation constante avec le service logistique pour assurer la qualité de la prestation de service

>> Langues

Anglais : Courant (Séjours linguistiques : Angleterre, USA, Irlande) – Espagnol : niveau scolaire (Séjours linguistiques : Pérou, Chili, Bolivie)

>> Compétences Informatiques

Bonne maîtrise du pack Office (Word, Excel, Power Point), Internet et base de logiciel CAO.

>> Centres d'intérêt

Sports – Voyage – Musique – Cinéma