



ANTHONY CHINEAU

RESPONSABLE MARKETING ET COMMERCIAL



anthonychineau@gmail.com



EPINAY-SUR-SEINE (93800)



06 58 75 03 35



/anthonychineau

PROFIL PERSONNEL

Sportif de haut niveau, ma rigueur et mes capacités de leadership ont pu se perfectionner depuis mon enfance au sein d'une formation professionnelle de football (PSG). De nature très enthousiaste, j'ai un goût particulier pour le terrain et j'aime faire partie prenante des événements. Je suis doté d'une grande capacité d'adaptation et suis capable de gérer plusieurs sujets de front. Mon sens du relationnel est un atout, notamment pour accompagner les clients, les guests tout en étant à leur écoute et anticipant leurs besoins avec un oeil aiguisé. Jamais seul, je collabore toujours avec les équipes en interne avec un goût pour le travail en équipe. Chose acquise à travers le sport me faisant disposer d'une connaissance de l'écosystème et de ses acteurs.

FORMATION

Titre certifié de niveau 6 de **Responsable de la stratégie marketing et du développement commercial omnicanal** - IFOCOP à Paris 11 - Juin 2022

Titre professionnel de niveau 3 d'Agent de médiation, Information, Services - KEOLIS à Paris 12 - Octobre 2010

LANGUES

Anglais (courant)
Espagnol (notions)

SPORT

PSG (National 3) depuis Juillet 2020
Au poste d'Attaquant.

ASSOCIATIF

Accompagnement et suivi des jeunes et jeunes adultes dans leur parcours scolaire et extra-scolaire. Évènement municipal.
Centre socio-culturel "Les Noëls" à Soisy-sous-Montmorency (95230).

COMPÉTENCES

- Mener une veille marketing informationnelle
- Définir des stratégies commerciales et marketing
- Mise en œuvre de stratégies de communication
- Élaborer un plan de communication et de développement de produits
- Organisation d'évènements
- Gestion des opérations de vente et réalisation des objectifs
- Recrutement (profilage, typologies de client)
- Relation et suivi client
- Grande capacité d'adaptation

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

EDUSERVICES, Conseiller formation

NOVEMBRE 2022 - AUJOURD'HUI

- Prospection, Fidélisation, Aide personnalisée, Placement des apprentis en entreprise et Suivi, Actions de communication et visibilité (forum, journées portes ouvertes et jobdating), Suivi administratif jusqu'à la signature, Remontées hebdomadaires des objectifs commerciaux, Garantir le chiffre d'affaire. Organisation d'évènements (commercial, remise de diplômes).

REMED FOR ATHLETE, Responsable Marketing et Management Commercial

JANVIER 2022 - JUIN 2022

- Stratégie de communication, Création de réseaux sociaux et site internet marchand, Marketing, Management, Veille concurrentielle, Développement produits, Campagne de levée de fonds, Gestion de participation à des événements sportifs. Organisation d'évènements commerciaux.

RATP, Machiniste-receveur

MARS 2011 - NOVEMBRE 2022

ASSISTANT PÔLE PRÉVENTION SÉCURITÉ

MARS 2017 - MAI 2017

ASSISTANT ÉQUIPIER RH

FÉVRIER 2017

CARS LACROIX, Agent de médiation / Contrôleur

NOVEMBRE 2009 - MARS 2011

LILLYWHITES (London, UK), Sales Team Leader

SEPTEMBRE 2007 - MAI 2008

- Manager une équipe de 6 à 8 vendeurs. Accueil. Information clientèle. Ranger et organiser les rayons. Vente. Encaisser. Inventaire. Commande marchandise.