

# Tom ROBERT



24 ans

06-89-08-84-69

93 AVENUE DU PRÉSIDENT WILSON 93100

MONTREUIL

tomrbt11@gmail.com

## LANGUES

Anglais - score TOEIC - 730

Espagnol - niveau B2

## LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/tom-rbt/>

## FORMATIONS

ESG SPORT 2020/2022 : Master 2 Marketing et développement commercial (alternance)

ESG SPORT 2019 : Bachelor Sport Business (alternance)

## QUALIFICATIONS

Intervenant à l'ESG SPORT

Pack Office

Diplôme du C2i

CRM (Sellsy; Ines)

BAFA

## INTÉRÊTS

Actualité sportive, football et basket (matches, podcasts, applications, livres)

Bénévolat (Red Star)

Licencié 15 ans à la FFF

Voyages (Norvège, Sénégal ...)

Musique - Art

# EXPERIENCES

## Paris Saint Germain - Business Developer

Département Billetterie Hospitalités — Janvier 2023 - Juin 2023



- Commercialisation des matchs du Paris Saint Germain Football et Handball en BtoB (collectivités, groupes, collègues, clubs, fédérations, BDE...)
- Commercialisation des matchs du Paris Saint Germain Féminines et de la WE RUN PARIS
- Création de bases de données pour le club
- Prospection téléphonique
- Suivi des commandes et du processus d'obtention des places (disponibilité, bons de commande, règlement, relances)

## Paris Saint Germain - Vacataire

PARC DES PRINCES - depuis 2020



- Vendeur/Conseiller client lors des matchs à domicile
- Mégastore (Stands Jordan, Nike et produits dérivés)
- Boutique officielle Porte A (flocage et rayons)

## ELITE 5 SOCCER - Responsable

### Commercial en alternance

NANTERRE - 2020/2022



- Élaboration et envoi de devis, visites des installations, partenariats BtoB et BtoC
- Démarchage commercial d'entreprises de La Défense pour des abonnements, tournois, séminaire en BtoB et BtoC
- Création et mise en place d'une stratégie de communication pour le centre (élaboration et publication de contenus sur les réseaux et au sein du centre via l'affichage TV, actions de communication, création de contenu digital)
- Responsable et organisateur des activités Leagues

## PLV EXPO - Responsable Commercial en alternance

SAINT MAUR DES FOSSES - 2019-2020



- Création et envoi de devis, prospection physique et téléphonique
- Élaboration, proposition et suivi des dossiers commerciaux
- Émission/réception appels
- Recherche nouveaux partenaires, rendez-vous physiques
- Utilisation du logiciel CRM Sellsy pour la gestion des clients

## Le Télégramme - Etudiant en BTS Communication

BREST – Octobre 2020

Le Télégramme

- Prospection téléphonique et physique
- Développement du portefeuille des abonnés - rencontre des prospects à leur domicile
- 1er score de la promotion - 20 rdv obtenus et 9 contrats d'abonnement signés