



TRISTAN REVELLIN

Business Developer / Account Manager

À PROPOS DE MOI

Dynamique et aimant le contact je souhaite participer à un projet d'entreprise dans le monde du sport professionnel. Actuellement en alternance, je recherche pour février (fin d'alternance) un poste en CDI.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

DIGITAL ACCOUNT MANAGER 01/2023 - 02/2024

DOPSLIDE

- Scraping et accompagnement client de la prise de contact au closing.
- Mise en place stratégie commerciale / marketing

CONSEILLER DE VENTE 04/2022 - 08/2022

CASTORAMA

- Accueil clientèle et conseils secteur technique (outillage, électricité, plomberie ...) - Gestion du rayon (facing, rangement, réassort)

MANAGER / DISPATCHER 09/2020 - 08/2021

CASTRES EQUIPEMENTS

- Gestion des équipes de maintenance sur les interventions
- Création/mise en place d'un projet de maintenance
- Gestion des plannings, prise de rendez-vous clients

FORMATION

**BACHELOR RESPONSABLE MARKETING ET
COMMERCIAL**

ROCKET SCHOOL LILLE

**LICENCE MANAGEMENT DES SERVICES DE
MAINTENANCES**

CFA PROMEO AMIENS

CONTACT

24 ans
Lille
Mobile en France
06 49 71 90 74
revellintristan@gmail.com

LOISIRS

- Sports : handball, rugby, running
- Voyages : Mexique, USA, Canada, Italie, Croatie, Turquie

COMPÉTENCES

- Adaptabilité
- Autonomie
- Relation Client
- Phoning
- Negociation
- Closing

LANGUES

- Français : Natif
- Anglais : B2
- Espagnol : A2