



PINA BRANQUINHO Marcio

Commercial / Business Developer

22 Ans, étudiant en Master Global Sports Management à la Sport Management School, passionné par le secteur commercial et le sport. Recherche une alternance pour conjuguer compétences pratiques et théoriques, avec pour objectif de réussir dans le développement commercial et le domaine sportif. **Rythme : 1 Jour / 4 Jours. Disponibilité : Septembre 2025**

Contact

- **Téléphone** : +33 7 68 50 79 40
- **Mail** : marcio.f.branquinho@gmail.com
- **Secteur** : Île de France - Permis B
- **Linkedin** : www.linkedin.com/in/-marcio

Formations

- **2023**
Bachelor Management & Marketing du sport
PEM École Apollon - Puteaux, La Défense
- **2022**
Diplôme Universitaire de Technologie, Techniques de Commercialisation
IUT de Cergy-Pontoise, site de Sarcelles
- **2020**
Bac STMG - Option Mercatique
Mention Très Bien
Lycée La Salle-Saint Rosaire - Sarcelles

Soft Skills

- Esprit d'équipe et empathie
- Persévérance et résilience
- Commercial et proactif
- Sens du relationnel
- Passionné et optimiste

Compétences

- Pack office
- CRM, Hubspot
- Kaspr
- Canva
- Portugais : C2 - Bilingue
- Espagnol : B2 - Avancé
- Anglais : B2 - Avancé

Centres d'intérêts

- **Sport et Football** : plus de 15 ans de pratique, dépassement de soi, running, salle de sport, courses et tournois locaux
- **Cinéma et Manga** : intérêt pour le scénario, la réalisation, la mise en scène
- **Musique** : Production musicale, enrichissement culturel, nouvelles influences, créativité artistique

Expériences professionnelles

Septembre 2024 - Actuellement

Alternance - Business developer - Temelio, Redpill Group - Paris

- Acquisition clients : Campagne de prospection active ciblée (téléphonique et LinkedIn), 50 leads contactés par jour avec un taux de conversion de 10%. Objectif de 5 rendez-vous par semaine.
- Gestion du CRM : Suivi de 1500 leads Importés, et 150 leads qualifiés dans Hubspot.
- Négociation et gestion d'un portefeuille client de 1700 contacts, incluant les groupes et marques Stellantis, Volswagen, Mercedes, BMW, BPCE, Crédit Agricole...
- Interaction régulière avec des décideurs clés (directeur marketing, commercial, communication...) de grands groupes et marques pour comprendre leurs besoins.
- Collaboration avec l'équipe CSM pour aligner les solutions sur les besoins spécifiques des clients, augmentant leur satisfaction de manière mesurable.

Septembre 2022 - Septembre 2023

Alternance - Chargé de communication - OGEO - Saint Denis

- Gestion et animation stratégique des réseaux sociaux avec 3 à 5 publications hebdomadaires, générant une hausse de 20 % des followers Instagram.
- Gestion du site et du back-office avec un référencement SEO performant (Score 80), augmentant le trafic de 15 %, les ventes en ligne et le chiffre d'affaires de 5,8 %.
- Supervision de l'édition du catalogue 2023, intégration de 450 nouveaux produits.
- Gestion proactive du suivi client avec la prise en charge de plus de 50 appels quotidiens, avec un accompagnement personnalisé pour faire les commandes clients, répondre aux réclamations et questions, assurant satisfaction et résolution rapide.

Avril 2022 - Juin 2022

Stage - Chargé de communication & Business developer - Footboks - Paris

- Gestion et animation stratégique des réseaux sociaux, renforçant la présence en ligne de l'entreprise et l'engagement client. +9 % de followers Instagram.
- Gestion du site et du back office avec intégration de 18 produits, et un référencement SEO performant (90), optimisant l'expérience utilisateur, augmentant le trafic de 20 %.
- Rédaction de 20 articles web et blog de l'entreprise pour promouvoir les produits, augmentant l'engagement client et les ventes.
- Acquisition clients : Prospection téléphonique active de 80 partenaires (clubs, sportifs pros), menant à 10 nouveaux partenaires actifs avec un taux de conversion de 12,5 %.
- Suivi personnalisé du parcours client, assurant la satisfaction et la fidélisation durable. + 120 nouveaux clients abonnés, + 20 % de ventes et +15 % du chiffre d'affaires.

Septembre 2021 - Juillet 2022

Association - Responsable producteurs - Les Alticiades - Sarcelles & Les Orres

- Prospection active de partenaires et négociation avec 10 producteurs pour obtenir 20 % de réduction sur la sélection de 90 produits locaux, maximisant la rentabilité.
- Animation professionnelle du stand lors d'un salon gastronomique attirant plus de 700 visiteurs, avec la vente complète des produits, offrant une expérience client agréable, satisfaisante et réalisant une marge de 30 % pour un bénéfice de 94 €.
- Leadership dans la gestion et le management d'une équipe de 10 personnes, incluant la coordination des opérations comme la préparation en amont du projet, la récolte de 4000€ pour participer et l'organisation pendant les épreuves.