

STAGE NON RÉMUNÉRÉ - CHARVET BENOIT DÉVELOPPEMENT AÉRIEN

du 07/04 au 29/05 (2026)

CONTACT

- 📞 0652158508
- ✉️ charvet.benoit38@gmail.com
- LinkedIn : /benoit-charvet

FORMATION

- **BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**
2024 - 2027
Business International
IUT Montpellier-Sète
- **BACCALAURÉAT GÉNÉRAL**
2021 - 2024
Mathématiques, Physique-chimie
Lycée Elie Cartan

COMPÉTENCES

Informatique:

- Excel
- Canva
- Outil CRM
- Exploitation de données

Commercial:

- Prospection B2B / B2C
- Négociation
- Analyse de marché

Aéroportuaire:

- Opérations au sol
- Langage aéroportuaire
- Procédures compagnies

LANGUES

- Français (natif)
- Anglais (B1+/B2)
- Espagnol (B1-)

PROFIL

Passionné par l'univers aéroportuaire, j'ai parcouru chaque semaine plus de 300 km pour travailler en escale à l'aéroport de Grenoble, au cœur des opérations saisonnières. Cette expérience m'a permis de comprendre les flux passagers, la coordination terrain et les attentes compagnies. Mes missions en développement commercial et communication ont renforcé mon intérêt pour la relation B2B, l'analyse de marché et la construction d'offres.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- **PROJET : ETHIOPIK TOUR & TRAVEL AGENCY**
oct 2025 - avr 2026
 - Participation stratégique à la structuration et à la croissance d'un tour opérateur engagé dans le tourisme durable
 - Développement et animation d'un réseau de partenaires (hôtels, agences locales, institutions), incluant la négociation, la coordination opérationnelle et le suivi de la relation.
 - Gestion de la communication de l'entreprise : définition de la stratégie, création de contenus, pilotage des actions digitales.
 - Contribution au développement commercial sur le marché français : identification d'opportunités, actions de prospection ciblée
- **GRENOBLE ALPES ISÈRE AIRPORT : AGENT D'EMBARQUEMENT**
dec 2024 - avr 2026 (contrat week-end hiver)
 - Communication professionnelle en anglais
 - Application rigoureuse des procédures compagnies et coordination avec les équipes au sol pour assurer la ponctualité des vols (avec 40 vols et plus de 10 000 pax le samedi).
 - Résolution proactive des imprévus opérationnels et compréhension des enjeux commerciaux liés aux flux passagers sur un aéroport à dominante ski.
- **STAGIAIRE COMMERCIAL AUTOMOBILES : TUNESI AUTOMOBILES**
dec 2024
 - Observation et participation aux négociations B2B/B2C, avec analyse des besoins clients et argumentaires commerciaux.
 - Analyse du marché local et du positionnement du parc véhicules pour optimiser l'offre
 - Gestion des relances prospects (mailing, appels) afin d'améliorer le taux de conversion et la fidélisation.
 - Référencement et mise en valeur des véhicules en ligne pour renforcer la visibilité et attirer de nouveaux leads.