

# 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

Buisness International  
IUT Montpellier-Sète

### BACCALAURÉAT GÉNÉRAL

2021 - 2024

Mathématiques, Physique-chime  
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.