

# Foued BEN SALEM

## CONTACT

+33-6-31-31-60-07  
fouedbensalem@hotmail.com  
102 rue Jouffroy  
59390 LYS LEZ LANNOY

## Business Developer

### COMPÉTENCES CLÉS

MISE EN PLACE D'UNE STRATÉGIE COMMERCIALE BtoB  
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL  
GESTION ET DÉVELOPPEMENT DE PORTEFEUILLE CLIENTS  
PACK OFFICE, SALES FORCE, PIPEDRIVE  
CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT D'ACTIVITÉ DIGITALE  
MANAGEMENT ET SUIVIE D'UNE ÉQUIPE DE COLLABORATEURS



### EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

03/2013  
12/2017  
CDI

#### Responsable Développement Commercial et Marketing

**TRADETRACKER France** - Agence de marketing digital à la performance – Lille

Développement commercial et marketing sur le marché français, prospection (phoning, networking, veille commerciale, organisation d'événements, salons professionnels), détection de projets, proposition de solutions digitales, négociation, closing, accompagnement et conseil des clients dans leur stratégie d'acquisition digitale. Développement de partenariats sur différents leviers (Digidip, Ad6media, The Reach Group, Peblicom, RetailMeNot, Igraal, ...). Garantir le développement et les résultats des campagnes marketing, Gérer la relation avec les clients et les partenaires afin de pérenniser la collaboration.

**Solutions digitales commercialisées** : affiliation, cashback, codes promos, comparateurs prix/produits, emailing, retargeting, RTB, display, SEA, réseaux sociaux, solutions de gestion de PRM et du CRM.

**Clientèle visée** : E-commerçants, de la PME aux grands comptes.

**Résultats obtenus** : 120 contrats signés par an.

**Clients signés** : EasyVoyage, Hema, G-Star, Booking, Trivago, Unibet, Vero Moda, BareMinerals, ...

04/2008  
05/2012  
CDI

#### Responsable Back Office Digital

**WARNER MUSIC France** – Maison de Disques – Paris

Suivi et analyse des ventes de contenus digitaux, analyse des résultats des leviers marketing directs utilisés (Push SMS, N° spéciaux...), participation à la définition de la stratégie de commercialisation digitale des projets, interface avec les services internes (supply, finance, marketing)

Gestion de la relation avec les partenaires (iTunes, Deezer, Spotify, Fnac.com, SFR, BouyguesTel...),

**Résultats obtenus** : Optimisation de l'organisation de la BU Digitale, développement des partenariats.

03/2007  
09/2007  
Stage

#### Chargé d'études marketing et médias

**OPINIONWAY** – Institut d'études marketing, opinion et média en ligne - Paris

Préparation des réponses aux projets d'études en ligne et appel d'offres en amont, définition du périmètre, des coûts, des délais, des ressources..., rédaction de questionnaire, suivi des terrains, traitements statistiques et mise à plat, synthèse et analyse des résultats d'études (satisfaction, usages et attitudes...), clientèle : SNCF, Sony Playstation, Boursorama...

09/2006  
02/2007  
Stage  
Alternance

#### Chef de projet Web / Traffic manager

**PABO** – Site e-commerce - Lille

Développement et suivi des leviers web d'acquisition (SEO, SEA, comparateurs, emailing, affiliation...), développement des supports de communication (bannières, articles, emails...), veille à la qualité de la production des éléments graphiques et techniques, reporting : analyse de la performance, suivi des KPI, analyse de la rentabilité.

### FORMATION

2007 Master Marketing et Commerce - IAE LILLE  
2006 IUP Marketing Vente - IAE LILLE  
2003 DUT Techniques de Commercialisation - IUT QUIMPER



Culture du résultat, goût du travail en équipe, rigueur et organisation sont des qualités que je mettrai au service du développement de votre activité!