

# Loïc Louisonne

Objectif : Business Manager chez Web Transition



Béthune (France)



+33 6 24 12 25 40



loic.louisonne.16@eigsi.fr



[Linkedin](#)

## À propos de moi

Je suis un jeune diplômé débordant d'enthousiasme. Guidé par mes qualités relationnelles et mon esprit entrepreneurial, il me tarde de collaborer avec vous !

## Compétences

### Personnalité

- ✓ Créatif
- ✓ Dynamique
- ✓ Rigoureux

### Langue

- ☐ Français (Natif)
- ☐ Anglais (Courant)
- ☐ Espagnol (Débutant)

### Software

- Wordpress
- MailChimp
- Excel (advanced)
- Power Point
- Fruity Loops

## Centres d'intérêts

| Composition musicale |

| Voyager | Cuisiner |

| Basketball | Course à pied |

| Entrepreneuriat |

## EXPÉRIENCE

Février – Mai 2018, Paris

### **Business Developer Stagiaire | Linkaband (Note : 18/20)**

Optimisation des méthodes commerciales afin d'acquérir des clients (bars, restaurants et hôtels) organisateurs de concerts musicaux.

Fidélisation de la clientèle.

Création de nouveaux partenariats auprès des mairies de Paris en vue d'une diversification de marché.

Gestion de la base de données client de Linkaband.

Création de campagnes emailing auprès des bars, restaurants et hôtels (ex: fête de la musique).

Veille concurrentielle.

Veille stratégique sur le marché de distribution musical.

Organisation de concerts au Quatre Temps La Défense Paris.

Décembre 2017, Lens

### **Vendeur/Ambassadeur Wonderbox | Districom**

Etre ambassadeur de la marque

Promouvoir la gamme de produits

Dynamiser les ventes

Mai 2016, Toulouse

### **Commercial de terrain | Eni**

Se rendre sur le terrain et promouvoir les offres commerciales.

Développer le portefeuille client du distributeur de gaz

Avril 2016, Toulouse

### **Commercial de terrain | Mercedes**

Prospection de terrain afin de présenter les nouveaux modèles de la voiture SMART

## FORMATION

Septembre 2017 – Juin 2018, IUT de Lens

### **Licence Pro Commercialisation de Produits et Services**

Négociation, Gestion de force de vente, Marketing, Gestion de la relation client, Gestion financière, Entrepreneuriat, Veille concurrentielle

Septembre 2012 – Juin 2014, École d'ingénieur La Rochelle

### **École d'ingénieurs généralistes des systèmes industriels (EIGSI)**

Crédits complétés : Business game (prix de la meilleure stratégie marketing), Management, Gestion d'entreprise, Gestion industrielle, Projets d'innovation industrielle, Spécialisation en Master de mécanique-énergétique à l'université Paul Sabatier Toulouse (2014-2016)

## PROJETS

### **Entrepreneuriat**

Fondateur de la plateforme web [www.visi9n.com](http://www.visi9n.com) aidant les artistes à créer des projets musicaux.

# Loïc Louisonne

GOAL : Business Manager at Web Transition



Béthune (France)



+33 6 24 12 25 40



loic.louisonne.16@eigsi.fr



[Linkedin](#)

## ABOUT ME

I am an enthusiastic young graduate. Driven by my relationship skills and my entrepreneurial spirit, I look forward to let my creativity spill out !

## SKILLS

### Personality

- ✓ Creative
- ✓ Dynamic
- ✓ Rigorous

### Language

- ☐ French (Native)
- ☐ English (Fluent)
- ☐ Spanish (Novice)

### Software

- Wordpress
- MailChimp
- Excel (advanced)
- Power Point
- Fruity Loops

## HOBBIES

- | Music composition |
- | Travelling | Cooking |
- | Basketball | Running |
- | Entrepreneurship |

## EXPERIENCE

February – May 2018, Paris

### **Business Development Manager | Linkaband (Grade: 18/20)**

Optimized sales methods to gain concert organizers' attention.  
Created of long-term relationships to have repeat customers.  
Created strategic partnerships with Paris town halls to develop Linkaband's portfolio.  
Managed Linkaband's database.  
Created mailing campaigns (ex: Music festival).  
Operated Competitive intelligence.  
Analysed music distribution market.  
Organized music concerts at La Défense in Paris.

December 2017, Lens

### **Sales Representative/Ambassador Wonderbox | Districom**

Took the the role of the brand ambassador  
Promoted the product range  
Helped to boost sales

April 2017, Toulouse

### **Sales Representative | Eni, Gaz distributor**

Operated a commercial field prospection to acquire new clients.  
Implementation, optimization of sales methods

April 2016, Toulouse

### **Sales Representative | Mercedes**

Operated commercial field prospection to acquire new clients for new model cars.

## EDUCATION

September 2017 – June 2018 Artois University (IUT Lens)

### **Bachelor of Business Administration, with honours**

Services Marketing, Sales negotiation, Customer relationship management, Entrepreneurship, Business Communication, Corporate management, financial management

September 2012 – June 2014 Engineering School La Rochelle

### **General Engineering School (EIGSI)**

Completed 96 credits. Relevant Courses included : Corporate finance, Business game, corporate management, Industrial Innovation Project, Mechanical-Energtics Master Degree's Specilization in Toulouse Paul Sabatier University

## PROJECTS

### **Entrepreneurship| VISI9N**

Founder of the web platform [www.visi9n.com](http://www.visi9n.com) helping artists to create musical projects.