



Cyrine Charni

Business developper

Double master Marketing Digital & Business Development

Profil hybride : Business development , gestion de projets, CRM & growth.

Polyvalente & rigoureuse, j'aime faire le lien entre stratégie et excellence opérationnelle.

+5 ans en sales, gestion de projet, CRM & marketing.

☎ 07 44 19 69 09

✉ cyrine.charni12@gmail.com

in cyrine-charni

📍 Paris

🚗 Permis B

Mes formations

2025 **Mastère en Business Development**

PPA Business School - Paris

2020 **Master professionnel en Marketing Digital**

Esprit School of Business, Tunis

2018 **Licence appliquée en Management**

Faculté des sciences économiques et de gestion, Tunis

2015 **Baccalauréat Sciences Économiques**

Lycée Sadiki, Tunis

Mes point forts ...

- Project Management
- B2B Sales, Upsell, Cross-sell & rétention
- Customer Success management
- Analyse de données & performance commerciale (KPI)
- Méthode Agile, OKR

Je maîtrise ...

- CRM: Hubspot, Salesforce, Sellsy
- Suite MS Office Word, Excel, PPT
- AI Tools: ChatGPT, Claude, Gemini
- Figma, Claude-Code, Github
- Google Workspace, Slack
- Notion, Trello, Monday
- Asana, Clickup, Jira

Je parle ...

- Français : C2
- Anglais : B2
- Arabe

J'aime ...



Mes expériences professionnelles

Sept 2024
Sept 2025

Cheffe de Projet Sales & Marketing

FOR ME LAB - en alternance

- Gestion projets B2B : cadrage, devis, coordination, facturation
- Sourcing & contractualisation de nouvelles marques, négociation de partenariats
- Animation marketing : blog, Pinterest, événements

Janv 2024
Juillet 2024

Business Developer

HUNTEED - en alternance

- Prospection multicanale : **+600 leads** qualifiés/mois (Salesforce, LinkedIn)
- Conversion & qualification des leads via HubSpot
- Prise de RDV commerciaux & gestion du closing

Sept 2022
Sept 2023

Account Manager - Sales Executive

MYLERZ

- Conception et déploiement d'une stratégie outbound (cold-calling, prospection terrain) aboutissant à **+30 % de RDV qualifiés**
- Négociation et closing : **+150 contrats signés**
- Analyse KPI & optimisation de l'expérience client (**taux de rétention de 92 %**)

Juin-Déc
2021

Co-Fondatrice

T&D Wear

- Création & lancement (business plan, sourcing, go-to-market)
- Growth : **+45% de CA en 6 mois** via stratégie acquisition
- Gestion complète : supply chain, ventes, customer care

Fév2021
Fév2023

Responsable marketing digital

Art Vibes Music

- Stratégie d'acquisition digitale : Social media, campagnes sponsorisées, SEO
- **+47% (croissance organique en 12 mois)** via calendrier éditorial optimisé
- Pilotage de la performance (CTR, conversion, engagement)