



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

LinkedIn: 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

Fév 2021 Fév 2023 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)