



ELIE INKUNE MBOYO

Alternance

LinkedIn : ELIE INKUNE MBOYO

Commercial

Marketing

Chef de projet

24 ans - Permis de conduire

✉ elieinkune@gmail.com

☎ +33766601421

📍 56 avenue de l'arche
92400 Courbevoie
France

De retour d'une expérience à Montréal, je suis à la recherche d'un nouveau challenge alliant expertise et aventure humaine. Je suis titulaire d'un double diplôme en marketing digital et management commercial et d'un master 1 en digital marketing et data Analytics. Actuellement étudiant à SKEMA business school en Master spécialisé manager marketing data et commerce électronique.

EXPÉRIENCES

Chargé de clientèle

VLISCO - Mai 2023 à novembre 2023



Préparer les entretiens avec les clients, faire des reportings, accompagner et développer un portefeuille clients diversifié en utilisant des outils digitaux (visioconférence, vente et signature à distance, parcours client multicanal), gérer le flux des demandes clients, analyser et identifier les besoins des clients, garantir la qualité des produits et services ainsi que la sécurité des transactions, en respectant les normes et engagements contractuels. Réaliser des enquêtes de satisfaction, assurer un service après-vente, participer aux rendez-vous commerciaux, gérer les retours et les commentaires sur les réseaux sociaux & sites.

Responsable marketing et commercial

Calonne group - juin 2021 à décembre 2021

Calonne Group

Planification des budgets de webmarketing, optimisation des campagnes d'acquisition, mise à jour de la base de données clients. Optimisation de la conversion sur le site web (création de landing pages, tests A/B sur WordPress). Mise en place de campagnes d'emailing personnalisées. Gestion des retours et des commentaires (collecte et analyse du feedback client, engagement client, gestion de crise). Conduite efficace des campagnes LinkedIn, avec un taux d'engagement amélioré passant de 1,2 % à 3,5 %. Contribution à la création de supports commerciaux et développement de nouveaux canaux de fidélisation.



Proxy product owner

HEWANI - Novembre 2020 à janvier 2021

Gestion de projets : participation à l'organisation et à l'animation des réunions, Préparation et mise à jour régulière du backlog produit, en assurant l'alignement avec les objectifs stratégiques. Priorisation des tâches pour chaque sprint. Conduite d'études approfondies sur la satisfaction des clients pour affiner continuellement l'expérience utilisateur. Assurer la transmission des feedbacks clients aux équipes de développement et à la définition de la vision produit en collaboration avec le Product Owner. Développement du portefeuille commercial BtoB. Prospection commerciale (appels, envoi d'e-mails ciblés).

Assistant manager

HEMA - Juin 2020 à septembre 2020



Accueillir et conseiller les clients, gestion des stocks, animation commerciale, proposer des axes d'amélioration, encaisser les paiements et comptabiliser les recettes, assurer la disponibilité de produits de différents univers en magasin.

FORMATIONS

Mastère spécialisé manager marketing data et e-commerce

SKEMA BUSINESS SCHOOL

Actuellement

Mastère spécialisé en digital marketing & data Analytics

INSEEC BUSINESS SCHOOL

Septembre 2022 à juin 2023

EF Séjour linguistique- cours d'anglais (C1)

juin 2022 à octobre 2022

Double diplôme en marketing digital et management commercial

EDC PARIS BUSINESS SCHOOL

Janvier 2020 à juin 2022

Pour ma 3^{ème} année j'ai eu l'opportunité de participer au programme d'échange académique à l'école de la gestion de l'université du Québec à Montréal (ESG UQAM).

Un semestre en 1^{ère} année licence en MIASHS

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE L'OUEST / ANGERS

Septembre 2019 à 2020

1^{ère} et 2^{ème} année graduat en science informatique

U.P.C

2017 à juillet 2019

Bac Scientifique

GROUPE SCOLAIRE AURORE

2016 à 2017

COMPÉTENCES

Compétences managériales

- Excellent sens du relationnel et fort esprit d'équipe
- Autonome
- Rigoureux
- Adaptabilité

Compétences techniques

- Certification Google Analytics & Adwords
- Gestion de projets : Trello et Asana
- Excel (Tableaux croisés dynamiques, Macros et VBA, Analyse de données, Formules matricielles)
- Connaissance approfondie du CRM Hubspot.
- Pack MS Office : Word , powerpoint, Excel
- ADOBE : After effects , Photoshop, Illustrator, Indesign
- Langages informatiques : Python, Html & Css, Php et Sql.
- CMS: WORDPRESS et WIX
- Formation Agile / SCRUM

Langues

- Français
- Anglais (TOEIC Niveau C1)

CENTRES D'INTÉRÊT

Centres d'intérêts

- Technologie
- Natation
- Football

Associations

- Trésorier de l'association D2collective
- Co-fondateur de la plateforme HORIZONTRONIC

REFERENCES

- LOUIS AUGUSTIN CALONNE
Directeur général chez CALONNE GROUP

T. +33 623914913
E. La@calonnegroup.fr

- HARNOLD MUBUANGA YATE
Directeur marketing chez HEWANI

T. +33 695054775
E. arnoldmubs@hewani.com

Lettre de recommandation

En ma qualité de Coordinateur de la mobilité sortante au sein de l'**EDC Paris Business School**, j'ai eu l'énorme plaisir d'accompagner et d'assister **Monsieur Elie INKUNE MBOYO** dans le cadre de son échange académique réalisé à l'**UQAM** (Canada) durant le 2nd semestre de sa troisième année du programme *Bachelor* en 2021-2022.


Doté d'une forte capacité d'adaptation, **Elie** a fait preuve de rigueur, d'ouverture d'esprit et d'implication tout au long du processus de mobilité : sélection, inscription, préparation au départ, cours et retour en France. Ses qualités connaissances lui ont permis de mener à bien son projet de mobilité et de valider avec succès les cours suivis à l'étranger : « **Comportement organisationnel** », « **Introduction aux Relations Internationales** », « **Management** », « **Marketing International** » et « **Stratégie de Gestion** ».

Convaincu qu'**Elie** possède les compétences nécessaires pour intégrer votre établissement, je me permets d'appuyer vivement sa candidature.

En espérant que sa candidature sera retenue, je me tiens à votre entière disposition pour toute question ou informations complémentaires.

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fait à Puteaux, le 22 septembre 2022


Cédric MENDOZA

Coordinateur mobilité sortante

Département des Relations Internationales

EDC Paris Business School

cmendoza@edcparis.edu

+33 1 73 28 62 69

EDC PARIS
BUSINESS
SCHOOL

ASSOCIATION L'ÉCOLE DES DIRIGEANTS
ET CRÉATEURS D'ENTREPRISES
74-80 rue Roque de Fillol /
CS 10074 / 92807 Puteaux /
/ Siret : 432 499 933 00032 / UAI : 09220070 /
Association Loi 1901 /