



Titouan BLIN

Etudiant à l'Ecole de Management Léonard de Vinci (EMLV-Paris) je me dirige vers un master en Négociation et Développement Commercial.
Dans la perspective de mobiliser pleinement mes aptitudes commerciales et de soutenir leur développement.
j'ai l'opportunité de réaliser une Alternance dans le domaine de l'achat ou du commerce à partir de septembre 2024 pendant 2 ans avec rythme de 3 semaines sur 4 en entreprise

PROFIL

Nom : BLIN
Prénom : Titouan
Date de naissance : 12/11/2003
Adresse : 2 Parc de la Berengère,
92210 Saint Cloud

CONTACT

TÉLÉPHONE :
07 82 46 73 28

E-MAIL :
titouan.blin@edu.devinci.fr

LOISIRS

- Sport de combat, musculation, golf (Compétition)

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

PAPERNEST - BARCELONE - janvier 2024 – Juillet 2024

Entreprise de courtage rémunéré

Business Developer :

- Prospection de partenaires potentiels (agences immobilières : apporteurs d'affaire pour Papernest)
- Persuader les prospects (négocier, argumenter, convaincre, s'adapter aux besoins des prospects)
- Analyse des données (qualitatives / quantitatives afin de définir l'intérêt du partenariat)
- Gestion de pipeline (trier, classer, prioriser les gros potentiels sur Hubspot)
- Relation clients (accompagner, former les futurs partenaires jusqu'à leur passage en grand compte.)

Groupe COMEXPOSIUM PUTEAUX - mai 2022 – Aout 2022

Organisateur de salons internationaux B2B2C (48 0000 exposants)

Assistant CRM :

- Relation clients (conseil de l'utilisation de l'espace exposant : inscription, commandes boutique, création de badges...)
- Mise à jour et qualification de bases de données commerciales (Salesforce, Klipso)
- Affectations exposants sur le plan du salon (AutoCad)
- Elaboration de tutoriels (aide à l'utilisation de l'espace exposant)
- Formation des nouveaux employés

FORMATION

Dorset College (Dublin) :

- **Global sales Management**
- **Globals market**
- **Corporate gouvernance**
- **Marketing**

EMLV (Pôle Léonard de Vinci - La Défense) :

- **Vente/ démarche commerciale /Négociation**
- **Droit,**
- **Marketing,**
- **Management/RH**
- **Finance/Contrôle gestion/ comptabilité**

Soft skills : Savoir vendre ses idées, connaissance de soi, savoir gérer son temps, design thinking

Terminale générale (Lycée Alexandre Dumas - Saint Cloud), avec spécialités :

- **Mathématiques**
- **Histoire Géographie Géopolitique Science Politique**

Bac : Mention assez bien

COMPETENCES ASSOCIEES

Linguistique :

- Anglais : B2
- Espagnol : Académique

Utilisation numérique :

- Word
- Power Point
- Excel
- Salesforce
- Hubspot