

82 avenue de la république 13180 Gignac-la-Nerthe

394 Avenue de Fronton 31200 Toulouse

Né 10/05/1998 (20 ans)

06.51.34.11.64

Permis B et véhiculé

benduekieng.alexis@gmail.com

Qualités: Autonome /
Astucieux / Bon relationnel
/ Esprit d'équipe

Loisirs: Sport /
Automobile / Nautique

# Alexis Ben-Due-Kieng

### **Business Manager**

### **Formations**

Novembre 2019 à Novembre 2021 • Mastère Professionnel Ingénieur d'affaires Bac+4/Bac+5 Euridis Business School

- Stratégie des entreprises
- Management de projet
- Investigation client

Octobre 2018 à Octobre 2019 • Bachelor Vente et Négociation Commerciale en Hautes Technologies Euridis Business School

- Vente de solution numérique
- Business English
- Prospection B to B

**2016 à 2018 DUT Génie Electrique et Informatique Industrielle**, IUT de Salon-de-Provence.

- Réalisation d'un chargeur de batterie intelligent pour Karting électrique : 100h
- Conception d'un robot suiveur de ligne et d'un chenillard analogique : 48h
- Programmation d'un chenillard numérique en langage C

### Expériences professionnelles

### Janvier 2019 à aujourd'hui • YOOP Digital • Chargé d'affaires

- Développement commercial, ouverture de nouveaux comptes.
- Référencement au sein de grandscomptes.
- Gestion du portefeuille clients.
- Vente de projets en assistance technique et au forfait.
- Suivi des collaborateurs en mission.
- Sourcing de nouveaux collaborateurs.

### 2017 à 2019 • BDK Menuiseries • Poseur / commercial

• Pose de menuiseries, maintenance et mise en fonctionnement de systèmes automatisés.

## Avril 2018 - Juin 2018 • UPC (Université Polytechnique de Catalogne) • Stage universitaire de deuxième année à l'étranger

- Modélisation d'un système photovoltaïque
- Utilisation du logiciel Mat Lab dans le but de représenter un panneau solaire ainsi que son MPPT (maximum Power Point Tracking)

### Compétences

#### **Anglais**

Niveau intermédiaire

### **Espagnol**

Niveau intermédiaire

### Matières étudiées

Mathématiques – Systèmes électroniques Automatiques – Anglais – Communication Automatisme – Systèmes informatiques numériques

Stratégie commerciale – Prospection – Investigation clients – Ouverture de l'entretien