



Contact

06.46.11.56.61

arthurconilh@hotmail.com

Aix-En-Provence

Permis A & B

Formation

2018 - 2020

MASTER II (alternance)

MONTPELLIER BUSINESS SCHOOL

Programme grande école

Majeure « Négociation dans le secteur du luxe », spécialisation « Marketing e-Commerce »

Expertise

- Pilotage de projet
- Business Development
- Stratégie d'audit
- Growth Hacking
- Psychologie de la vente
- Networking
- Logiciels CRM
- Réseaux Sociaux

- Aisance relationnelle
- Empathique
- Force de proposition
- Esprit de synthèse
- Adaptable et rigoureux

Centres d'intérêts

- IT (IA, Big data, DevOps, etc.)
- Développement personnel
- Sports (muscultation, squash, padel, e-sport)

Langues

Anglais (B2)

(TOEIC 910/990)

Espagnol

Arthur Conilh

BUSINESS MANAGEMENT/ KEY ACCOUNT MANAGER

Experiences

Business Manager IT - REACTIS | Aix-En-Provence

03/2023 - Aujourd'hui

- Développement commercial (Création d'une base de 800 prospects IT)
- Négociation des contrats (AT & CDS) et réponse aux appels d'offres
- Prospection et prise de RDV moyenne (8/7/1)
- Recrutement de candidats et négociation de contrats
- Management d'une équipe de consultants
- Travail avec les différents services (marketing, GIE, etc.)
- Participation au développement global de l'entreprise
- Réalisation d'un audit complet (commerce, sourcing, recrutement, marketing, etc.)
- Interlocuteur référent pour la migration de l'ERP (commerce)
- Happiness manager de l'agence (responsable QVT)

Indépendant - Création d'entreprise | Marseille

11/2021 - 12/2022

- Incubation de mon projet auprès de Montpellier Business School
- Création du Business plan
- Mise en place d'une roadmap et définition d'un modèle de gestion de projet
- Création de l'identité visuelle, offre & marketing
- Mise en place d'un système opérationnel
- Présentation de mon projet aux investisseurs

Business Manager IT - KLANIK (ESN) | Marseille

09/2021 - 10/2021

- Définition d'une stratégie commerciale et plan de recrutement
- Formation sur les métiers de l'IT (Technique et Fonctionnel)
- Monté en compétences : sourcing et recrutement, prospection téléphonique commercial

Business Developper IT - NETIWAN | Montpellier

04/2021 - 07/2021

- Prospection terrain et à distance (phoning, mailing) sans avant vente, ni marketing
- Gestion d'un portefeuille de 250 clients existants
- Accompagnement des entreprises du secteur privé et économies mixtes dans leur transformation digitale (Internet, Téléphonie, Sécurité, Hébergement)
- Analyse interne & externe sur le marché des télécommunications
- Forte capacité de mise en relation de l'interlocuteur/décisionnaire dans les entreprises

Chargé d'Affaires Professionnels - BNP PARIBAS | Sète

09/2018 - 08/2020

- Développement de fonds de commerce « professionnels (CA [0 & 1,5M]) & hautes gammes » avec un R/O général de 78,3%
- Négociation en BtoB (Business Process Management)
- Management d'équipe temporaire selon aléa du planning interne
- Élaboration d'un plan commercial pour le démarchage de prospects en BtoB en physique et à distance (R/O 59,8% sur 178 prospects)

Conseiller Commercial - BNP PARIBAS | Gap

09/2017 - 07/2018

- Développement de fonds de commerce « haut gamme »
- Projet de fidélisation & recommandation de client via des actions commerciales

Attaché Commercial - Caisse d'Epargne | Gap

09/2015 - 08/2017

- Développement de fonds de commerce « tout public »
- Plan d'action dans le développement digital en BtoC