



✉ mafounanadieville@gmail.com

☎ 07-53-21-09-86

📍 Adresse : Saint-Denis 93200

🌐 [dievillemafounanabazolono](#)

FORMATIONS

IMCP | Septembre 2023- Juillet 2024

Master 2 Manager d'Affaires

IMCP | Juin 2022

Bachelor Responsable du développement commercial

EAD | 2017-2019

BAC+2 en gestion des entreprises

Lycée commercial | 2016-2017

Baccalauréat professionnel en comptabilité et gestion

COMPÉTENCES ET QUALITÉS

- Perspicacité commerciale
- Orientée résultats
- Analyse commerciale
- Éthique professionnelle
- Autonomie
- Leadership
- Prise d'initiatives
- Gestion de projets
- Enthousiasme
- Adaptabilité
- Esprit d'équipe
- Aisance relationnelle
- Esprit critique
- Ouverture d'esprit
- Empathie

Dieveille MAFOUANA BAZOLONO

Ingénieure d'Affaires IT

En recherche d'un CDI

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Ingénieure d'Affaires IT

Datasoft Consulting | Depuis Décembre 2022

Mon objectif 2023: 8 placements

Mes réalisations 2023: 12 placements

- Élaborer une stratégie commerciale.
- Prospecter, développer et gérer un portefeuille de clients grands comptes.
- Détecter en amont les besoins des clients, les appels d'offres, et les traiter sur différentes plateformes.
- Organiser des réunions pour la phase de découverte des besoins clients.
- Sourcer les consultants correspondants aux besoins des clients sur différents jobboards.
- Organiser des entretiens de recrutement et de qualification des compétences techniques.
- Établir des contrats de travail (CDI, portage salarial, freelance).
- Proposer des formations pour favoriser la montée en compétences des consultants.
- Programmer des entretiens de présentation des candidats aux clients grands comptes.
- Gérer la relation client de manière globale, depuis la rédaction des offres jusqu'à la négociation des dossiers, le closing, la mise en œuvre et le suivi des affaires.
- Établir des relations durables avec les interlocuteurs pour anticiper de nouvelles demandes.
- Assurer le suivi des missions en proposant des déjeuners aux consultants.
- Assurer le suivi des missions auprès des clients afin d'améliorer notre service, garantir leur satisfaction et anticiper la clôture des missions.
- Former et manager une équipe d'ingénieurs d'affaires novices.

PLATEFORMES DE RECHERCHE DE MISSIONS



OBMS



Freelance.com



MarchésOnline.com
La grande adresse des appels d'offres

france.tv

**France
marchés.com**

LANGUES :

Français : Langue Maternelle

Anglais : perfectible

LOISIRS :

Musique, lecture, sport

PLATEFORMES DE SOURCING



MON PÉRIMÈTRE D'ACTIVITÉS



AUTRES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Business Developer en alternance

INTERTIO | Nov 2021- Octobre 2022

- Création d'une stratégie commerciale
- Elaboration d'un plan de développement commercial
- Prospection téléphonique et digitale (80 contacts par jour)
- Qualification des besoins du prospect
- Présentation des produits et services de l'entreprise
- Prise des rendez-vous
- Relance des prospects par téléphone et mail
- Suivi des dossiers de prospection via HubSpot

OUTILS



Commerciale

GENINC| MARS- OCTOBRE 2020

- Porte -à -porte (150 portes par jour)
- Démarchage téléphonique (150 contacts par jour)
- Recherche des donateurs pour des associations
- Argumentaire commercial