



ALEXANDRE CHAHIBA LASLY

Master Programme Grandes Écoles | Formation continue
Contrat d'apprentissage (27 ans)
Cours : 526h au total : de janvier 2025 à Mai 2026
(environ 3 semaines entreprise - 1 semaine formation)

OBJECTIF

Diplômé d'un bachelor en marketing et développement commercial à l'ESCE Business School, je souhaite finaliser mon parcours académique au sein du Programme Grandes Écoles dédiés aux professionnels de Kedge. Fort d'un parcours dynamique et éclectique, enrichi par des expériences notamment en commerce international, je suis en quête de nouveaux défis professionnels qui bénéficieraient de ma capacité d'adaptation et de mon approche stratégique notamment de la vente, du marketing et de la relation client.

CONTACT



07 50 50 45 95



alexandre.chahiba@gmail.com



10 rue de la Megisserie
92220 Bagneux



Permis A et B

COMPÉTENCES

PROFESSIONNELLES

- Cycle de vente complet
- Gestion de projet
- Veille stratégique, analyse du marché
- Relation client
- Investi

INFORMATIQUE

- CRM & Gestion de Bases de données
- Cism Business Simulation
- CMS et Développement web no code
- Stratégies de référencement SEO,SEA
- Pack Office

LANGUES

- Anglais Cambridge : 175 B2 (C1 : 180)
- TOEIC : 850
- Allemand LV2

HOBBIES

- Musique : Admis Sorbonne Université en Musicologie (2014-2016)
- Sports (Vélo, Natation...)

EXPÉRIENCES

Commercial Export et Organisations Internationales - Alternance | 09.2022 - 08.2023

Retail Renault Group / 53 avenue des Champs Elysées, 75008 Paris

- Ventes véhicules neufs B2C à l'export et aux organisations internationales (ventes conclues notamment pour ITER, OCDE, Ambassade de Chine & Ambassade du Vietnam)
- Élaboration d'une étude de marché et d'un plan d'action marketing
- Attribution des opérations d'exportation à un transitaire partenaire

Apprenti Commercial - Alternance | 08.2020 - 08.2022

GMED Laboratoire National de Métrologie et d'Essais / 1 rue Gaston Boissier, 75015 Paris

- Initiation aux processus de certification CE/ISO et MDSAP des dispositifs médicaux (classiques, DMDIV, complexes, invasifs/implantables, DMOA).
- Gestion et coordination de la vente de formations professionnelles (devis, conventions, gestion OPCO)
- Gestion partielle du cycle de vente de services d'audit de certification (devis, commandes, CRM)
- Vérification de la solvabilité et la capacité financière des clients

Chargé de Relation Client Internationale B to B - CDI | 09.2018 - 07.2020

FedEx Services internationaux TNT / Parc des expositions 95931 Roissy CDG Cedex

- Gestion des appels B2B (500 clients par semaine dont notamment Forvia, Apple, Amazon, Pfizer...)
- Vente des prestations premium et assurances
- Contributions stratégiques notamment pour acquisition de comptes (107 devis validés en 1h en 2019)
- Former de nouveaux collaborateurs pour leur prise de fonction

Entreprise Individuelle | 2018 - 2020

- Licence de transport de marchandise délivrée par la DREAL (Comissionnaire de transport)
- Développement web, SEO et SEA notamment sur Shopify et Wordpress
- KPI relevé 97 % de satisfaction client

Technicien Invalidité - Service des carrières Internationales - CDI | 04.2017 - 05.2018

CRAMIF - Assurance Maladie / 17-19 avenue de Flandre, 75019 Paris

- Gérer des données confidentielles à travers une législation spécifique
- Instruction de dossiers pour la direction financière, incluant l'ouverture et le maintien des droits

FORMATIONS

KEDGE Executive Center | Admis

Master Programme Grandes Ecoles ExecFormation Continue

ESCE Business School | 09.2022 - 08.2023

International Bachelor Marketing & Business Development

Certifié RNCP6 : Responsable Marketing, Commerce et Expérience Client

IMC Randstad | 09.2020 - 08.2022

BTS Commerce International en alternance