



Mail: laurel.adossou@inseec-france.com

Adresse: Noisy-Le-Sec (93130)

23 ans

Ile de France

07 83 24 02 10

Technologie

Outils et logiciels

-Excel
-Word
-Powerpoint

Langues

Français

Langue maternelle

Anglais

Courant, Pratique régulière

Espagnol

Courant, Pratique régulière

Centres d'intérêt

Voyages

Football

(Pratique régulière en compétition, interclasse, inter villes)

Réseau Social

in

@<https://www.linkedin.com/in/Laurel%20ADOSSOU>

Laurel ADOSSOU

Conseiller clientèle Disponibilité: Immédiate

Je suis actuellement à la recherche d'une entreprise pour effectuer une alternance dans le cadre d'un master en Business Development & Ingénierie Commerciale. Vous recherchez un étudiant motivé, organisé, sérieux, curieux, responsable, passionné par le commerce et ayant le sens du travail en équipe? Je suis le candidat qu'il vous faut.

Diplômes et Formations

● Certification Professionnelle RNCP Niveau 6 RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Juillet 2023 **ESGCI** Paris

● Master Business Development & Ingénierie Commerciale

De février 2025 à juillet 2025 **INSEEC MSC & MBA Paris** PARIS

● Master 1 Management Commercial

De février 2024 à juillet 2024 **INSEEC MSC & MBA Paris** PARIS

● Licence en Marketing et Commerce

De février 2021 à juin 2023 **ESGCI** PARIS

Négociation commerciale; Marketing stratégique; Plan de prospection et de fidélisation; Digital marketing

● Baccalauréat

De septembre 2020 à juillet 2021 **Collège Catholique Père Aupiais** BENIN

Expériences professionnelles

● Assistant Marketing: Stage

De juillet 2022 à août 2022 **Bolloré Transport et Logistique** BENIN

- Participation aux études et analyses de marché pour le lancement d'un jus de fruit: Eclat Orange;
- Prospection téléphonique et physique avec 30 entreprises; Objectif: Transformer 15 clients potentiels en clients définitifs Objectif atteint: Transformation de 16 clients potentiels en clients définitifs;
- Participation dans les tâches administratives quotidiennes de l'équipe marketing: Gestion de l'agenda des membres de mon équipe, planification des rendez-vous; traitement des documents tels que les requêtes des clients; organisation des réunions, réservation des salles de conférence et coordination des horaires des participants.

● Assistant Développement Commercial et Marketing : Stage

De janvier 2023 à mars 2023 **Direction Générale MTN BENIN** BENIN

- Organisation de formation sur la présentation physique, la perception client et le discours client (60 personnes) dont 30 commerciaux et 30 responsables de points de vente;
- Mise à jour de la base de données (coordonnées, fréquence d'achat etc...);
- Présentation de l'activité de la société et des offres aux clients pour développer notre notoriété et notre portefeuille;
- Prise de rendez-vous pour le manager et les chefs de vente avec nos collaborateurs pour faire le point sur la performance dans le secteur marketing et commerce et prise de décisions pour que la collaboration se poursuive dans les meilleures conditions possibles.

Compétences

Soft Skills

- Rigueur, persévérance, sens aigu du service et du contact;
- Travail d'équipe et capacité d'adaptation;
- Sens de l'organisation et de l'écoute, autonome et esprit d'initiative

Hard Skills

- Maîtrise de la matrice SWOT d'un marché
- Maîtrise de logiciels de messagerie, de traitement de texte et de base de données
- Capacité d'organisation et maîtrise des stratégies de politique de prix