



MEHDI NAILI

Business Developer / Chef de Secteur / Ingénieur d'affaires

COORDONNÉES



Rue Camille Saint-Saëns, 35235
Thorigné-Fouillard



06 45 79 09 55



mehdi.naili79@icloud.com

COMPÉTENCES

- Maîtrise de la suite office
- Prospection terrain - téléphonique
- Vente cycle court/moyen/long
- Suivi client
- Vente de produits ou services
- Utilisation de CRM (Salesforce, Dynamics)
- Trello pour le suivi de projet
- Connaissance des environnements de développement logiciel et cartographie d'infrastructures systèmes

CENTRES D'INTÉRÊT

- Foot, fitness
- Voyage, lecture, géopolitique
- Actualité politique, économique

LANGUES

Anglais

Professionnel (Toeic 790)

Espagnol

Bon niveau lu, écrit

Permis B

PARCOURS PROFESSIONNEL

Business Manager

01/2023 - aujourd'hui

Scalian Digital Systems - Rennes - CDI

- Gestion de portefeuille client divers domaines (Santé, Domotique, Agroalimentaire, Défense/Spatial, Éducation)
- Recrutement : Phase de Sourcing, Entretiens, Qualifications client, proposition d'embauche
- Management d'équipe technique IT : Onboarding, suivi de carrière et des évolutions, suivi de mission régulier, facilitation de la prestation, plan de formation etc. (développeurs logiciels, Ingénieurs infrastructures systèmes, chefs de projets et consultants IT, Experts Data etc.)
- Développement du portefeuille client et élargissement de la présence de nos consultants chez nos clients existants : prospection, relation client, sourcing de profils en adéquation avec les besoins en compétences etc.
- Réponse à consultation technique et référencement, contractualisation et suivi des commandes.
- Suivi des KPI individuels et B.U : CA, Marge, Dfact, taux d'IC, croissance etc.

Manager Commerce

01/2021 - 12/2022

Auchan Retail - Mâcon - Contrat d'apprentissage

- Implantation d'opérations commerciales, pilotage et atteinte d'objectifs divers stocks, CA, marge... etc.)
- Engagement de produits auprès de la centrale d'achat, mise en pratique de cursus de formation auprès de collaborateurs sur un nouveau parcours d'encaissement (NPE).
- Manager magasin du projet NPE, lien entre les intervenants extérieurs et les différentes parties en magasin.

Assistant Responsable Développement Commercial Régional - 08/2020 - 01/2021

La Maison Bleue - Nantes - Stage

Chef de projet Activation Business et Partenariats

01/2020 - 07/2020

Simply-Move (groupe GEO3L) - Nantes - Stage

FORMATION

MASTER 2 : Stratégie Commerciale, 09/2018 - 12/2022

Burgundy School of Business (BSB) - Dijon

CPGE ETC : Économique, 09/2016 - 05/2018

Lycée de la Venise Verte - Niort