



Rayan Duperme

Poste recherché: Ingénieur commercial

EXPERIENCES

CEGISanté

Ingénieur commercial solution ERP pour hôpitaux et clinique,

Octobre 2022 à Aujourd'hui

- life sciences
- Prospection et fidélisation des clients,
- solution soin suite à la réadaptation, intervention chirurgical, psy
- Solution SAAS,cloud,serveur
- Mise en place d'un nouvelle ergonomie au CRM,
- Dossier patient informatisé
- Gestion administratif du patient
- Gestion management des hôpitaux et SIRH
- Gestion de paie
- Gestion économique et financière
- Développement portefeuille cold calling (hôpitaux,cliniques)

EduGroupe ESN neuronne

Chargé d'affaires Bureautique et IT

Octobre 2021- Octobre 2022

- Vente de formation professionnelle liée à la bureautique et l'IT
- Élaborer des propositions techniques et commerciales complexes
- système et réseaux, virtualisation et cloud, base de données
- Gestion de projets, green IT et responsabilité sociétale
- IBM,SAP,Salesforces
- Cybersécurité
- BI
- Conception Assistée par Ordinateur
- Bureautique
- PAO
- Développement personnel

FOBPARIS

Business développer en horlogerie

Février 2021 à septembre 2021

- Prospection client (BtoB) ,fournisseur et distributeur locaux et internationaux
- Logistique
- Marketing digital
- Organisation d'évènements
- Agencement de point de vente
- Ciblage des nouveaux revendeurs internationaux
- Relationnel client
- Connaissance technique précise des produits

Suez RV France - Paris la Défense

Chargé de projet marketing et commercial Environnement

Septembre 2019 à octobre 2020

- Élaboration de campagne marketing
- Qualification des différentes parties prenantes (suspects/prospects/clients)
- Gérer et développer un portefeuille prospects et clients en vue d'identifier des opportunités commerciales
- Prospection
- mise en place de stratégie en interne
- -Suivre et analyser de la performance des campagnes marketing menées
- Développement de Salesforce
- DATA Analyste

KONICA MINOLTA FRANCE

Commercial IT et Bureautique

Octobre 2017 à juillet 2018

- Élaboration de campagne de fidélisation
- Salon
- Prospection et présentation de nos outils en showroom
- RDV terrain

GESTIPRO société de nettoyage

Commercial

Aout 2017 à octobre 2017

Stage La Macif- commercial en Assurance

contrat de prévoyance, Automobile et habitation

Avril 2017-Mai2017

Stage FLRH Cabinet de recrutement

Chargé de recherche

Janvier 2017 à février 2017

Date de naissance: 11/11/1997 (26ans)

COORDONÉES



+33 6 49 57 71 79



8 chemin de conflans,

Herblay-sur-seine

95220



rayanduperme@gmail.com



<https://www.linkedin.com/in/rayan-duperme-81226612a/>



Permis de conduire



Français, Anglais, Espagnol,
Créole et Néerlandais

FORMATIONS

Master 2, Management de l'expérience client Programme

Grande école

en apprentissage

ICD BUSINESS SCHOOL

Bachelor Responsable Marketing et commercial

en apprentissage

ICD BUSINESS SCHOOL (IGS)

AMF -Autorité des marchés financiers

BMC - Bloomberg

EXPERTISE

- Prospection (chasse et fidélisation)
- Suivi commercial
- Vendre
- Analyser / suggérer
- Prise d'initiative décisionnel
- Force de proposition, écoute
- Relationnel client,
(empathique, sociable, bonne communication)
- Etudes de marché
- Microsoft office, python, analyse de donnes et de l'information

LOISIRS

Athlétisme:

Athlète de haut niveau national

- 3e des championnats de France élites 2020 400m haies.
- 1er des championnats de France 2021
- 3eme des championnats de France en salle 2022
- 10 titres de champion d'île de France.

Voyages:

Etats-Unis, Haïti, République dominicaine,
Grande-Bretagne, Pays-Bas, Espagne, Norvège ,Europe)

Malte: Rencontre d'économiste Maltais et d'entrepreneur pour
pour l'élaboration d'un projet d'entreprise à développer sur l'île