

LOUIS DE CLERMONT TONNERRE

CONTACT

☎ 06 38 76 70 84

✉ louisdect@gmail.com

📍 Saint Georges sur Cher

EDUCATION

2021-2023

EXCELIA BUSINESS SCHOOL

- Master en marketing et management des ventes

2019-2021

LA CATHO LILLE

- Licence en gestion économie et science

2017-2019

HEI

- Classe préparatoire PSCI

COMPÉTENCES

- Manager de Projet
- Relations Clients
- Travail en équipe
- Gestion base de données SQL

LANGUAGES

- Anglais (TOEIC : 890)
- Français natif
- Chinois (HSK:1)

HOBBY

- Mécanique
- Maroc à moto
- Escalade
- Géopolitique et économie international

ACCOUNT MANAGER

SALES

TECHNICO COMMERCIAL

PROFIL

Professionnel du commerce B2B à travers plusieurs de mes expériences. Spécialisé dans l'acquisition de nouveaux clients et la gestion de mon portefeuille clients grâce à l'écoute et à la compréhension de leurs besoins. Développement de nouvelles stratégies commerciales pour l'acquisition de nouveaux clients. Habitué au travail en équipe. Motivé par la compréhension des produits techniques afin de proposer la solution la plus adaptée.

EXPÉRIENCES

- **Haria SAS** 2023- 2024
Gérant
 - Création de la marque, préparation du marketing et de la communication.
 - Création des statuts et démarches administratives de l'entreprise.
 - Développement d'une vision stratégique et entrepreneuriale pour le lancement.
- **Thermovinification / Thermoloire** 2023-2024
Opérationnel
 - Thermovinification chez les viticulteurs de la région Centre. Service fourni de Saumur à Romorantin-Lanthenay.
 - Maintenance et entretien des machines.
 - Relation client et conseils autour de notre service.
- **Levertech Consulting** 2022- 2023
Product Owner / Business Manager
 - Développement commercial pour les recrutements en CDI, CDD, intérim et pour des consultants (profils développeur, MOE, Product Owner, etc.).
 - Gestion de projets pour nos clients faisant appel à nos services de développement de produits SaaS, ERP et sites web.
 - Gestion des relations clients avec mon portefeuille de clients.
- **Quadrivia SAS** 2019-2019
Commercial
 - Développement commercial via du B to B et B to C
 - Ventes de formations professionnelles.

LOUIS DE CLERMONT TONNERRE

CONTACT

☎ 06 38 76 70 84

✉ louisdect@gmail.com

📍 Saint Georges sur Cher

EDUCATION

2021-2023

EXCELIA BUSINESS SCHOOL

- Master's in Marketing and Sales Management

2019-2021

LA CATHO LILLE

- Bachelor's in Management, Economics, and Science

2017-2019

HEI

- Preparatory Class for Physics, Chemistry, and Engineering Sciences (PSCI)

SKILLS

- Project Manager
- Client Relations
- Teamwork
- database management as SQL

LANGUAGES

- English (TOEIC: 890)
- Native French
- Chinese (HSK:1)

HOBBY

- Mechanics
- Motorcycling in Morocco
- Climbing
- Geopolitics and International Economics

ACCOUNT MANAGER
SALES
TECHNICAL SALESMAN

PROFIL

I'm a B2B sales professional through many years of experience. Specialized in acquiring new customers and managing my customer portfolio by listening and understanding their needs. Developed new sales strategies to acquire new customers. Used to working as part of a team. Motivated by understanding technical products in order to propose the most appropriate solution.

EXPERIENCE

- **Haria SAS** 2023- 2024
Managing director
 - Brand creation, marketing preparation, and communication.
 - Creation of company statutes and administrative procedures.
 - Development of a strategic and entrepreneurial vision for the launch.
- **Thermovinification / Thermoloire** 2023
Operational
 - Operational management of thermovinification activities in the Centre region.
 - Supervision of machine maintenance and upkeep.
 - Client relations and consulting on services provided.
- **Levertech Consulting** 2022- 2023
Product Owner / Business Manager
 - Project management for the development of SaaS products, ERP systems, and websites.
 - Business development for recruitment in permanent, fixed-term, and interim positions, as well as for consultants (developer, MOE, Product Owner, etc.).
 - Client relationship management and portfolio oversight.
 - Business development in B2B and B2C sectors.
 - Professional training sales.
 -
- **Quadrivia SAS** 2019-2019
Sales representative
 - Business development via B to B and B to C
 - Sales of professional training courses.