

Jorden MISSAMOU-MAKELA

Recherche une alternance Bac +3
Disponible en septembre 2025 pour 12 mois

Contact

06 62 24 97 00

jordenmakela@gmail.com

Tours

37000

15/05/2004

[linkedin.com/in/jorden-missamou-a94263345](https://www.linkedin.com/in/jorden-missamou-a94263345)

Centres d'intérêt

Économie / Management

Lecture et développement personnel

Sports

Technologies et innovation

Actualités économiques et sociales

● EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2024-2025 : Technico-commercial alternant

Le Vestiaire des Professionnels, Montbazon (37)

- Développement stratégique d'un portefeuille clients B2B, incluant la prospection de nouveaux comptes et la fidélisation des clients existants.
- Réalisation d'analyses approfondies des besoins clients pour proposer des solutions techniques adaptées.
- Conception et mise en œuvre autonome de campagnes commerciales ciblées, augmentant la visibilité de l'entreprise auprès de prospects clés.

2023-2024 : Stage Commercial

Le Vestiaire des Professionnels, Montbazon (37)

- Réalisation d'actions de prospection téléphonique et terrain, ciblant les besoins spécifiques des clients professionnels.
- Élaboration de devis techniques précis, en tenant compte des contraintes et des attentes clients.
- Organisation et gestion autonome de projets commerciaux, incluant la coordination des commandes et le suivi post-vente.

2019-2023 Stages en point de vente

BZB, Active

- Développement des compétences en vente et en service client.
- Participation à des opérations de merchandising et d'animations commerciales pour maximiser les ventes.
- Expérience dans la gestion d'un environnement de vente au détail, avec un focus sur la satisfaction client et l'efficacité opérationnelle.

● FORMATIONS

2019-2023 Formations

- 2023 : Bac pro MCV (Avec Mention)

Lycée Institution Notre Dame La Riche

- 2019 : Formation SST (Sauveteur Secouriste du Travail)

Format Secours 37

- 2019 : Brevet des Collèges (Avec mention)

Cormery (37)

● DOMAINES DE COMPÉTENCES

- Relation client : Prospection, négociation, suivi.
- Gestion commerciale : Devis, commandes, coordination.
- Marketing : Campagnes, supports visuels, merchandising.
- Outils numériques : CRM, Word, Excel, Paint 3d
- Langues : Anglais (conversationnel), Espagnol (intermédiaire).