



PHILIPPE PERIN

BUSINESS DEVELOPER – INGENIEUR D’AFFAIRES


FORMATIONS


Master 2 Business development & Ingénierie d’affaires à INSEEC MSc & MBA Bordeaux. 2020-2022


Lience 3 AES, économie et droit à l’Université de Bordeaux. 2016-2019

BAC ES Option sports & mathématiques, Mention, au Lycée George Sand de Nérac. 2015


COORDONNÉES

 33000 Bordeaux

 06.45.18.51.31

 Philippeperin2@gmail.com

 [Linkedin.com/in/philippe-p-2b283b1b6](https://www.linkedin.com/in/philippe-p-2b283b1b6)

 Permis B

COMPÉTENCES

Négociation B2B
Développement commercial
Projection / Fidélisation
Etude de marché
Relation client/fournisseur
Recrutement
Management
Gestion de projet

Microsoft Office (Word, Excel, PPT, Outlook)
Réseaux Sociaux
Wix (éditeur de site internet)



EXPÉRIENCES PROFESIONNELLES :

Fondateur de Puppy Yoga Bordeaux · (Oct 2023-Actuel) - 1200 Clients
Management du projet dans l’intégralité, du business plan à l’excursion des cours :
- Sourcing: Lieux pour l’activité - Recrutements: Professeurs de yoga
- Gestion des fournisseurs et partenaires
- Stratégies de communication: Site internet, réseaux sociaux,..
- Développement commercial: B2C + B2B (organisation de séminaires, noëls d’enfants)
- Management de l’aspect commercial, comptable et financier de l’établissement

Ingénieur d'affaires - PRIME ENGINEERING · CDI (Nov. 2022 – Oct 2023)
Management d'une équipe de consultants intervenant dans le Sud-Ouest

Développement commercial :
Création d’un portefeuille de partenaires/clients, prospection commerciale de comptes clefs, établir des offres, mener des négociations et valider les contrats, répondre aux appels d’offres, suivi de l’activité et de la satisfaction client, gestion du recouvrement client

Recrutement de consultants :
Parcours (Bac+5) Ingénieur/ Ecole de commerce : Identification et recrutement d’une équipe de consultants (sourcing, qualifications téléphoniques, entretiens physiques d’embauches, remise de contrats de travail), assurer les réunions clients

Management d’une équipe :
Encadrer mon équipe de consultants au quotidien (réunion d’avancement de projet, entretien annuel,..)
Gestion de carrières (recherche de projets) et de compétences (formations)

Suivi de l’environnement HSE sur projets :
Rédaction de plans de préventions des risques et de fiches d’analyses des risques

Commercial B2B-Technico-commerical · SOCONCEPT CUISINE ETAMEUBLEMENT
Contrat en alternance (Sept 2020-Oct2022)
Développement commercial sur 4 départements (dont 2 en gestion de porte-feuille client, et 2 lancements d’activités), prospection, négociation, utilisation d’outils informatiques ERP de suivi clients, études de marchés et veille concurrentielle

Menuisier - WRIGHT MARINE (Australie Sydney) · CDD (Nov 2019-Mars2020)
Construction de l’escalier Hermes à Sydney, usinage de précision et adaptation à lalangue et à la culture

Chef d’équipe agricole - GEA47 · CDD (Été 2017 et 2018)
Titulaire d’une Certification de Chef d’équipe suite à une Formation, motivation des équipes, travail d’équipe, écoute, management

Manutentionnaire - STE Cadalbret · CDD (Juin-Juillet 2016)
Travail à la chaîne, trier et ranger les marchandises

Ouvrier agricole - LIMAGRAIN · CDD (Juin-Août 2015)

