



Commercial BtoB passionné par la relation client et la performance, je développe des portefeuilles à forte valeur ajoutée grâce à une approche terrain, humaine et structurée. Autonome, rigoureux et persuasif, j'ai su générer plus de 80 nouveaux clients et augmenter le chiffre d'affaires de 25% sur mon secteur. Aujourd'hui, je recherche un CDI où je pourrai mettre mon énergie et ma vision du commerce au service d'une entreprise ambitieuse.

INFORMATIONS

Paris, France

balthazar.hayoun.pro@gmail.com

0624847534

Permis B

LANGUE

Anglais professionnel basique

CENTRES D'INTÉRÊT

Rugby : actuellement pilier au XV des Servals équipe de D3 du championnat FFSE

Cuisine

Voyages

Balthazar Hayoun

Commercial B to B / business développer

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Business Développer en alternance

2023 - 2025

Verny Paris, Caviste en chambre

- Développement et fidélisation d'un portefeuille de +80 clients B2B et B2C premium
- Négociation et conclusion de ventes à forte valeur ajoutée (jusqu'à 4 000€)
- Organisation de 10+ dégustations ayant généré en moyenne 30% de nouveaux clients
- Collaboration avec des vignerons partenaires pour la sélection et la mise en avant de cuvées exclusives

Chef d'équipe - Armée de Terre 13eme régiment du génie - Valdahon (25)

2020 - 2023

- Encadrement opérationnel d'une équipe de 3 personnes.
- Planification et exécution de missions terrain.
- Motivation et discipline collective.
- Développement de leadership et gestion du stress.

FORMATIONS

Bts Ndr

2023 - 2025

Idrac Business School, Courbevoie 92400

Bac pro Aménagement Paysager

2014-2017

Lycée agricole et horticole de Saint Germain en Laye (78)

COMPÉTENCES

- Management & leadership opérationnel
- Prospection et développement commercial terrain
- Négociation et fidélisation clients
- Organisation et rigueur
- Pack Office (Word, Excel)
- CRM & outils de prospection digitale