



Mory Diabaté

33 ans

Business developer- Consultant en recrutement

"Le succès est une conséquence et non un but." Gustave Flaubert.
Car au-delà des intentions, ce sont les actes qui façonnent les résultats

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Chargé des relations Candidats Entreprises

CESI école d'ingénieur - Nanterre (92)

2024 - à ce jour

2025 4,9 millions € de CA apporté en 2025 -Cycle ingénieur BTP en apprentissage

2024: 760 000€ de CA réalisé sur le titre rncp Responsable de chantier

Sourcing Candidats et recrutement

- Déplacement, rencontre dans le but de promouvoir les formations (Salon, Forum, visites établissements, Lycée, Cfa)

- Recrutement et sélection candidats (études dossiers, jury de sélections)
- Sourcing (joab board, linkedind)

- Prospection (établissement et entreprises) Attirer les apprenants, rechercher des opportunités de partenariats et d'offres dans le but de positionner mes apprenants.

- Conseiller et accompagner les candidats dans leur recherche d'entreprises jusqu'à la signature du contrat d'apprentissage.

- Coaching et animation des ateliers -Pitch d'entretien, CV et recherche d'offres

Entreprises:

- Organisation de journée porte ouverte et jobdating entreprises
- Identifier les besoins, comprendre les enjeux et proposer les profis adaptés
- Contractualisation et négociation (reste à charge)

Reporting suivi des indicateurs commerciaux, mise en place du plan d'action commercial

Business developer - TPE PME

2020 - 2022

UpCoop - Gennevilliers (92)- 500 000€ de CA

- Gestion du portefeuille partenariats (50 clients)
- Acquisition de nouveaux clients (10 nouveaux partenaires en conquête)
- Présentation et négociation de solutions clients (Chèque cadeaux, déjeuner, produits dématérialisés)
- Prospection et gestion des leads (40 appels/jr)
- Organisation d'animations commerciales (salons, séminaires, webinaires)
- Préparation des supports commerciaux et marketing (affiches, conventions de partenariat, veille concurrentielle)

Chargé de relation clients - Affiliés

2019- 2020

Sodexo - Nanterre (92)- taux de satisfaction clients 98%

- Traitement des demandes entrantes du portefeuille national des affiliés (10 000 partenaires, 30 à 50 appels par jour)
- Création de nouveaux comptes
- Suivi des performances clients (commandes, fidélisation, balance âgée)
- Mise à jour de la base de données sur le CRM Sales Force

EXPERIENCES SOCIALES

PVT - CANADA (Montréal, Toronto)

2023- 2024

Cette expérience m'a permis de sortir de ma zone de confort, de découvrir une nouvelle culture et d'améliorer mon niveau d'anglais.

J'ai eu l'occasion d'exercer des missions intérimaires tels que animateur en base de loisirs durant 4 mois, vendeur et bénévole social (YSM Bénévole).

CONTACT

06 65 74 52 45

morydiabate00@gmail.com

29 rue du docteur guerin
93250 Villemomble

Permis B

FORMATION

INSEEC Paris (alternance)

Master - Business development

2020 - 2022

Lycée Charles Baudelaire

BTS - Négociation et relation client

2016 - 2018

COMPETENCES

Prospection commerciale

Négociation

Animation/Coaching

Pack Office

CRM Salesforce

LANGUES

Anglais : B1

INTERETS

Développement personnel

Bénévolat social

Sport de mise en forme et passionné de football