



Antonin Rivas

Commercial terrain / Chef de secteur (BtoB)

Motivation, rigueur et sport, sont les caractéristiques qui me définissent. Les sports collectifs et individuels m'ont permis de développer un bon état d'esprit ainsi qu'une autonomie, une rigueur et une exigence. Cela me permet d'être toujours à l'écoute et donc d'être consciencieux dans mon travail.

Contact

Téléphone

06 48 78 65 00

Email

rivas.antonin@gmail.com

Adresse

45 Quai Docteur Gailleton - 69002

Formation

2021 - 2023

Master Management du sport

Insec Lyon

2018-2021

Bachelor Management du sport

Insec Lyon

2018

Bac STMG

Lycée Ampère Bourse - Lyon

Compétences

- Prospection commerciale
- Relationnel
- Autonomie
- Qualité rédactionnelle
- Maîtrise du pack office
- Exigence
- Permis B

Langue

Anglais - niveau moyen

Espagnol - niveau scolaire

Italien - niveau scolaire

Expérience

○ Septembre 2024 - (en poste)

France Viandes

Commercial Terran RHD (Restauration hors domicile) - CDI

- Commercialisation auprès des collectivités
- Démarchage restaurants, cantines traiteur événementiel par téléphone et sur le terrain
- Prospection multicanal, téléphonique et physique
- Création de portefeuille client
- Liens avec les sociétés de restauration collectives
- Fidéliser les clients
- Elaborer une stratégie commerciale (plan d'action)
- Création tarifs pour les clients phase négociation)
- Elaboration de plan de tournée
- Prise de commande des clients

○ Septembre 2023 - Aout 2024

Aglaé Events

- Commercialisation auprès des services RH
- Démarchage entreprise par téléphone
- Prospection multicanal
- Création de portefeuille client
- Fidéliser les clients
- Elaborer une stratégie commerciale (plan d'action)
- Accompagnement des clients sur la phase de commercialisation

○ Septembre 2021 - Aout 2023

Rhodia Club Omnisports

Chargé de partenariat et événementiel - Alternance

- Découverte du fonctionnement d'un club omnisports
- Démarchage entreprise sur le terrain
- Création d'évènement "Jeux du Rhodia"
- Création de portefeuille client
- Fidéliser l'entreprise partenaire du club
- Elaborer une stratégie commerciale
- Création d'un pole "business"
- Mise en place d'une mutualisation de sponsoring entre les sections

Centres d'intérêts

Sport

Football
Tennis
Padel
Ski

Voyage

Europe
Amérique du Nord

Cinéma

Festival de Cannes
Différentes cérémonies