

Eloi SIMON

Recherche une alternance de 12 mois à partir de septembre 2026

+33 7 67 66 71 76

eloi.simon.23@neoma-bs.com



Engagé et aimant relever les défis, je me destine à une carrière commerciale en B2B, qui me permettra d'allier mon goût pour l'analyse des chiffres à celui du contact humain.

Je recherche un poste dans lequel je pourrai continuer à développer mes compétences en vente, mais aussi contribuer activement à la croissance de l'entreprise en capitalisant sur les acquis de ma formation et de mes expériences précédentes (notamment analyse et pilotage de la performance, coordination de différents acteurs internes comme externes, supply chain, et ce, dans des contextes et secteurs variés).

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Développement d'une activité de vente de pièces de collection automobile - indépendant

depuis janv 2023

- E-commerce en D2C : développement d'un site, stratégie de vente (bundleselling, offres de fidélisation, campagnes de relance).
- Veille concurrentielle, optimisation de la présentation online et du positionnement tarifaire.

E-Store supply chain manager / interface supply vente - Samsung - Paris - stage

janv 2026 - juil 2026

- Pilotage des références de la division audiovisuel (440 SKUs) : optimisation des stocks y compris des références en lancement, intégration des prévisions de vente et d'opérations des différents canaux, coordination.
- Suivi de la performance commerciale : analyse et alerte sur KPIs (forecast accuracy), automatisation des reportings.

Assistant de la directrice des opérations - Sucden (négociant en sucre) - Paris - stage

janv 2025 - juil 2025

- Gestion intégrale d'opérations de fret maritime (transactions d'une valeur de 9M€ en moyenne) : cartographie des flux, coordination des acteurs internationaux (traders, affréteurs, logisticiens, autorités portuaires).
- Automatisation et optimisation du processus (via Excel / VBA et Power Query).

Assistant du directeur commercial - Hantsch (vente véhicules techniques B2B) - Alsace - stage

janv 2023 - mar 2023

- Analyse de données : benchmark concurrentielle, suivi de performance commerciale
- Support à la vente : gestion CRM, argumentaire, e-mailing
- Contact client : prospection, négociation

FORMATION

NEOMA BS

Master 2 business development & marketing

sep 2026 - juin 2027

330 h en 11 modules dont management des ventes, négociation, CRM, ventes à canaux multiples, trade marketing & merchandising

Master 1 de management

sep 2024 - dec 2025

Semestre 1 à Reims, semestre 2 à Taïwan (NKUST)

Licence 3 pré-master - programme grande école

sep 2023 - juin 2024

Lycée Meck (Alsace)

BTS technico-commercial

sep 2021 - juin 2023

Major de promo

Langues

français (natif) - anglais (C1)

COMPÉTENCES

- Analyse de données (reporting, benchmark, VBA, SAP)
- Coordination inter-services
- CRM

SAVOIR-ÊTRE

- Qualités relationnelles
- Esprit d'équipe
- Rigueur
- Tenacité
- Adaptabilité

CENTRES D'INTÉRÊT

- **Handball** : 17 ans de pratique, 1 année en championnat de France -18 ans, organisation d'événements sportifs associatifs
- **Sport automobile** : intérêt fort et suivi de plusieurs catégories (WRC, WEC, F1).
- **Sport de montagne** : trek / bivouac