



ALTERNANCE MBA

CONTACT



12/01/2001



06.51.72.45.64



rayansadou616@gmail.com



Avon - 77210 (Seine-et-Marne)



Permis B

FORMATIONS

Management Business & Stratégie
Pigier Melun · En cours
2026 → 2028

Diplôme du Bachelor Chargé de
Développement Commercial
Pigier Melun
Obtenu en 2026

Étude en Sciences du Langage
Sorbonne Université
2023 → 2025

Diplôme de Technicien Supérieur Marketing
INSFPG
Obtenu en 2023

Diplôme du Baccalauréat
Filière Littéraire
Obtenu en 2021

LANGUES

Français Natif · C2

Anglais Courant · B2

Arabe Natif · C2

OUTILS ET TECH

Excel

Google Sheets

PowerPoint

Canva

CRM Monday

CRM Odoo

BUSINESS DEVELOPER B2B

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & STRATÉGIE

RAYAN SADOU

Étudiant en MBA Management Business & Stratégie - Pigier Melun - 2026-2028

Titulaire d'un Bachelor Chargé de Développement Commercial et fort de deux ans d'expérience en B2B, de la prospection à la signature de contrats, je recherche une alternance de 24 mois pour associer mon expérience terrain à une approche plus stratégique du développement commercial.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

09/2025
→ en cours

Consultant B2B

VIRTUAL SUCCESS SCHOOL au Kremlin-Bicêtre
CFA spécialisé CDI - Apprentissage - Alternance
En cours · Alternance

- Gestion autonome du cycle de vente B2B, de la prospection à la signature.
- Qualification des prospects, prise de rendez-vous et négociation commerciale.
- Environ trois contrats conclus par mois en moyenne.
- Élaboration d'offres commerciales et suivi des opportunités via CRM.
- Accompagnement des entreprises partenaires dans leurs recrutements en alternance.

09/2024
→ 05/2025

Consultant B2B

HG ACADEMY à Groully · Formation & Apprentissage

- Prospection et développement d'un portefeuille de prospects TPE/PME.
- Analyse des besoins et élaboration de propositions commerciales adaptées.

05/2024
→ 09/2024

Chargé d'Expérience Client & Opérations

BALDORIA à Paris · Restauration premium

- Gestion de l'expérience client dans un environnement à forte affluence.
- Optimisation du merchandising à partir des retours clients.

05/2023
→ 07/2023

Conseiller Commercial & Fidélisation

CÉLIO à Alger · Distribution & Prêt-à-porter

- Conseil, fidélisation et contribution à la performance commerciale.
- Veille concurrentielle et analyse des comportements d'achat.

01/2023
→ 06/2023

Stagiaire Marketing & Stratégie

ALGÉRIE TÉLÉCOM à Alger · Télécommunications

- Analyse de marché, segmentation clients et identification d'opportunités.
- Benchmarks concurrentiels et recommandations stratégiques.

COMPÉTENCES COMMERCIALES & STRATÉGIQUES

Développement commercial B2B

Négociation commerciale et closing

Gestion de portefeuille clients

Analyse de marché et stratégie