



COMMERCIAL B2B

CONTACT

- 📧 rayansadou.fr
- ☎️ 06.51.72.45.64
- ✉️ rayansadou616@gmail.com
- 🏠 Avon - 77210 (Seine-et-Marne)
- 🚗 Permis B.

FORMATIONS

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

Études 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 Claude · ChatGPT PowerPoint

Canva CRM Monday CRM Odoo

BUSINESS DEVELOPER B2B
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & STRATÉGIE

RAYAN SADOU

Prospection · Vente de services · Relation client

Commercial B2B avec près de deux ans d'expérience auprès de dirigeants de TPE/PME. Ma pratique associe prospection multicanale, découverte des besoins, négociation et suivi commercial jusqu'à la signature.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

09/2025
→ en cours

Consultant B2B

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

- Gestion autonome du cycle de vente B2B, de la prospection à la signature.
- Qualification des prospects, prise de rendez-vous et négociation commerciale.
- 3 contrats conclus par mois en moyenne.
- Préparation et chiffrage des devis pour les offres de formation PDC, relance des propositions et suivi des opportunités dans le CRM.
- Accompagnement des recrutements en CDI-apprentissage, optimisation des charges et suivi des dossiers de financement.

09/2024
→ 05/2025

Consultant B2B

HG ACADEMY à Groulley · Formation & Apprentissage

- Prospection et développement d'un portefeuille de prospects TPE/PME
- Identification et présentation des offres adaptées au profil et projet du prospect
- Prise de rendez-vous et transmission des prospects qualifiés au manager chargé de la conclusion des ventes.

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