

✉ mehditayebi05@gmail.com

🏠 LOMME

📄 Permis B

🚗 Véhicule personnel

📍 Mobilité

☎ 06.52.73.34.46

## Langues

### Anglais

Niveau courant

### Espagnol

Niveau scolaire

## Atouts

Travail d'équipe

Leadership

Esprit créatif

Organisation

Sens des priorités

Bonne communication

Flexibilité

Attitude positive

Fiabilité

Confiance en soi

## Centres d'intérêt

Cuisine : Occidentale,  
Orientale, Asiatique...

Sport : Football, Tennis,  
Natation, Cinéma

Comique, Thriller

Jeux vidéo

Voyages : 6 mois Australie / 3  
mois États-Unis / 2 mois  
Asie.

## Mehdi TAYEBI

### Responsable d'établissement et commercial

#### Diplômes et Formations

##### Master Management Commerce et Entrepreneuriat

De 2018 à 2020 [École MBway](#) Lille

##### Licence Responsable de Développement Commercial

De 2016 à 2017 [École Cefrecô](#) Roubaix  
(Mention Bien)

##### BTS NRC

De 2013 à 2015 [Lycée Campus La Salle](#) Lille

#### Expériences professionnelles

##### Responsable Énergie Grands Comptes

De mars 2021 à aujourd'hui : [Nehomia : Cabinet Énergétique](#)

Surveillance et analyse des marchés de l'électricité, du gaz, du CO2, des CEE (Certificats d'Économie d'Énergie et de la capacité. Surveillance de la réglementation européenne et française concernant les marchés de l'énergie, ainsi que l'identification des risques et des opportunités associées. Gestion d'un portefeuille de clients Grands Comptes, de l'ensemble du processus de cotation et garantie de la fiabilité des offres conformément aux conditions préalablement définies.

Optimiser la performance économique et la rentabilité financière de l'unité. Contribuer à la réalisation des objectifs de vente de l'entreprise en respectant les critères de performance. Création et gestion d'outils de suivi, génération de rapports d'activité. Traitement des leads entrants/sortants. Identification et démarchage de clients potentiels par téléphone et lors de rendez-vous (en ligne ou en personne. Fournir des explications claires sur les offres et les comparaisons aux clients, ainsi que des conseils personnalisés. Assurer le suivi des contrats, y compris la signature et la mise en place.

Manager et développer la dynamique commerciale et contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement  
Contribuer à la performance commerciale et à la rentabilité de son périmètre au sein de l'établissement  
Prospecter et gérer à distance la relation client à distance  
Prospecter un secteur de vente en physique, accompagner les clients et leur proposer des produits et des services

##### Responsable de Développement Commercial

De septembre 2019 à mars 2021

[Dupont Restauration : Restauration Collective](#)

Prospection téléphonique et physique. Travail d'équipe. Prise des besoins et propositions de solutions. Réponse à des appels d'offres publics et privés. Mise en place d'indicateurs de performances. Veille commerciale. Participation à des salons. Gestion des litiges clients. Objectif à réaliser en CA 600K€ / Objectif atteint à 200%. Gestion d'affaire jusqu'à 2 000 000€

##### Consultant en Recrutement IT Responsable Client Entreprise

De septembre 2016 à septembre 2019

[Hays : Cabinet de Recrutement Spécialisé - La Poste Solution Business](#)

Réalisation et diffusion des annonces d'emploi à pourvoir. Entretiens téléphoniques et physiques avec les candidats. Suivi des entretiens clients/candidats. Finalisation de l'offre d'embauche et des contrats. Animation de mon réseau (LinkedIn). Mise en place d'indicateurs de performances. Effectue des reportings d'activités. Organisation d'événements (Salons, réunions. Proposition de solutions de développement du chiffre d'affaires.