

VINCENZO CONTI

Business developer



07 82 56 38 60



Permis B, Véhiculé



contact@cvincenzo.fr



728 route de la Durèze,
42800 Genilac

PROFIL ET OBJECTIFS

Etudiant en communication orienté business development, admis en Programme Grande École à GEM (alternance, 24 mois). Mon objectif: mettre une expérience solide en marketing et relation client au service du développement commercial (prospection, négociation et développement de portefeuille B2B) pour accompagner la croissance d'une entreprise et y construire une expertise de la vente durable.

Formations

2026 - 2028

Parcours Marketing & Business development

M1 & M2 en alternance

GEM Grenoble

2025 - 2026

Bachelor Responsable Communication

Compétition et délégué

Sup' de Com, Lyon

2023 - 2025

BTS Communication

IFC Saint-Etienne

2022

1re Année de Licence Management et Sciences humaines

IAE Lyon 3, Lyon

2021

Baccalauréat Général

Spécialités Mathématiques et

LLCE Anglais

Lycée Brassens, Rive de Gier

Soft Skills

Management et communication

Créativité et curiosité

Travail en équipe et Empathie

Agilité et Adaptabilité

Maîtrise logiciel

Suite Office

ChatGPT, Gemini, Claude

Comet, Antigravity

Notion, Asana, Trello

WordPress, Wix, Shopify

Suite Adobe et Canva

Figma

Google Analytics

Langues

Anglais : C1

Italien : B2

Expérience Professionnelle

CitéCréation - 2025 - Aujourd'hui | Chargé de communication et assistant commercial

- Développement B2B : relation partenaires/clients, réception et suivi des commandes.

- Veille et automatisation de la recherche d'appels d'offres ; participation au montage de dossiers.

- Refonte du site et mise en place de la stratégie de communication.

Participation à la diversification de l'activité.

S2M Formation - 2024-2025 | Assistant développement et Chargé de communication

- Assistanat de prospection et mise en place d'une recherche de leads automatisée.

- Développement de formations en ligne ; appui à la diversification de l'offre.

AM FOOD - 2022-2023 | Chargé de communication digitale & Community manager en alternance

- Ciblage client et définition des zones de chalandise.

- Conception et mise en ligne d'un site vitrine ; SEO.

- Gestion des avis clients et actions de fidélisation.

- Animation des réseaux sociaux ; communication interne, externe et B2B.

IFC Saint-Etienne - 2024-2025 | Président du BDE

- Recrutement et management d'une équipe ; organisation d'événements.

- Coordination avec l'administration pour la vie étudiante.

Marchés de la région - 2022-2023 | Vendeur de fruits et légumes

- Vente et conseil client en face-à-face : argumentation, persuasion, gestion du refus.

- Tenue du stand (installation, démontage).

La Méthanerie - Été 2022 | Assistant chef de cuisine & gestion de food truck

Vente directe et service client en autonomie : prise de commande, encaissement, gestion du flux ; appui à l'organisation de réceptions.

Compétences métiers

Marketing & communication 360 : Stratégie, réseaux sociaux, contenus digitaux/print, communication interne et B2B.

Business development B2B : Prospection, qualification de leads, relation partenaires/clients, suivi commercial.

Web & acquisition : Création/refonte de site vitrine, SEO, optimisation du parcours utilisateur.

Expérience client : Gestion des avis, amélioration continue, actions de fidélisation.

Veille & appels d'offres : Recherche d'opportunités, automatisation de la veille, montage de dossiers.

Analyse & reporting : Suivi des KPI, Google Analytics, recommandations d'optimisation.