



COMMERCIAL EXPORT

COMPETENCES

Commercial

- Vente complexe
- Vente en circuit court
- Vente de produits
- Ventes de services

Business Development

- Lancement d'une marque sur un nouveau marché
- Lancement et pilotage de 2 sociétés

Export

- Emplois en Chine, Espagne, Nouvelle Zélande, Australie
- Ouverture d'un marché à l'export : Afrique Noire

Hugo Cattet
Lyon - Permis B
+33 784 240 481

hu.cattet@gmail.com

Langues

Anglais : courant – **score TOEIC 955**
Espagnol : courant
Chinois : professionnel

Formation

Master II : MCIA
Management Commercial et Ingénierie d’Affaire en alternance
IDRAC Business School Lyon - 2018

Master II : LEA Anglais Chinois
Langues Etrangères Appliquées Spécialité Gestion
Université Lyon III - 2012

Profil

ENTREPRENANT

Organisateur d'événements :

- **3 soirées**
1500 à 2000 entrées
budget géré/soirée : 25 K€
- **2 évènements**
1800 à 2000 entrées
budget/événement : 30 - 40 K€

DYNAMIQUE

1 an en immersion anglophone :

- Australie
- Nouvelle Zélande

Sports :

- Arts martiaux
- Plongée
- Parachutisme

Bureautique

ERP
Excel, Word, PowerPoint, Access

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Chargé d’Affaires – VOIP Telecom – Lyon

2017 – 2018 : 12 mois

- Commercialisation de services digitaux en B to B
- Prospection physique et téléphonique de cible mid-market
- Réalisation d’audits techniques et mise en place des préconisations client
- Négociation de contrats et fidélisation du portefeuille clients
- Création et animation d’un réseau d’apporteurs d’affaires

Attaché Commercial – Cloud Eco – Lyon

2016 – 2017 : 18 mois

- Vente de services aux PME & PMI
- Maintien de la satisfaction client et obtention de cooptations
- Formation des commerciaux intégrant l’agence
- Pilotage de l’activité commerciale et technique

Business Developer – Leader Park – Lyon

2015 : 8 mois

- Réalisation de l’étude de marché & pilotage de la BU
- Décision et mise en œuvre des orientations stratégiques
- Définition et mise en place des stratégies commerciales et marketing
- Création et entretien d’un réseau de prescripteurs et d’apporteurs
- Pilotage et développement de l’activité sur un marché de niche

Commercial Export – ITS – Lyon

2014 – 2015 & 2012 – 2013 : 25 mois

- Vente/achat de véhicules industriels à l’international : Europe de l’Est, Moyen-Orient, Afrique Noire, Hollande, Belgique, France, Espagne
- Redéfinition de la stratégie commerciale
- Prise de commandes

G.M.T. ASIA – Stage Développement des ventes – Shenzhen, Chine

2012 : 6 mois

- Objectif : introduire COOKUT™ sur le marché chinois
- Réalisations : étude commerciale, étude marketing, business plan

Auto Entreprise – Gérant – Lyon

2009 – 2011 : 3 ans

- Réalisation de traductions de documents et correspondances professionnelles
- Piloter l’activité et assurer sa pérennité