

Romain Leray

Étudiant en L3 MCRC à la rentrée 2026 - à la recherche d'une alternance en développement commercial et relations partenaires
Rythme : 3 jours entreprise / 2 jours Université

+33 7 66 08 55 84
romainleray74@gmail.com

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

mars 2026
juin 2026

ASSISTANT EXPORT (STAGE)

Les Chamanes - Montauban

- *Prospection de partenaires commerciaux sur plusieurs marchés internationaux (Suède, Norvège, Danemark, Belgique, États-Unis)*
- *Enrichissement du CRM avec +100 nouveaux contacts et requalification de +300 contacts existants*
- *Analyse des marchés européens pour identifier et cibler les prospects à fort potentiel commercial*

mars-mai
2025

CHARGÉ DE PARTENARIAT ET COMMUNICATION (STAGE)

USM TT - Montauban

- *Prospection et démarchage d'entreprises en vue de la conclusion d'accords de sponsoring*
- *Négociation et développement d'un portefeuille de partenaires commerciaux, aboutissant à 3 partenariats conclus pour 2 100€*
- *Création de supports de communication et gestion des réseaux sociaux du club*

janvier-février
2024

CONSEILLER CLIENT (STAGE)

Intersport - Montauban

- *Accueil et conseil des clients dans leurs achats, identification des besoins et proposition de solutions adaptées*
- *Contribution au développement des ventes et fidélisation de la clientèle*
- *Gestion des stocks et mise en rayon des produits*

EDUCATION

2026 - 2027

LICENCE 3 MANAGEMENT COMMERCIAL ET RELATION CLIENT

IAE PARIS-EST - Université Gustave Eiffel

- *Analyse et financement des entreprises*
- *Contrôle de gestion*
- *Marketing relationnel et CRM*

2023 - 2026

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (*Business International*)

IUT Tarbes - South East Technological University (Irlande)

- *Finance et analyse économique*
- *Négociation commerciale et relation client*
- *Business English et communication professionnelle*
- *Comportement organisationnel et management*
- *Responsable Communication & Événementiel – Équipe sportive de l'IUT*
- *Projet Raid Vente – Création et gestion d'une mini-entreprise (charte graphique, réseaux sociaux, prospection de points de vente, relation client) ayant généré +2 500€ de chiffre d'affaires*

COMPÉTENCES

Travail d'équipe multiculturel · Rigueur et organisation · Fiabilité · Sens de l'organisation et autonomie · Capacité d'adaptation · Relation client, conseil et fidélisation · Sens commercial · Analyse de données (Excel) · Maîtrise du Pack Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint) · Maîtrise des outils bureautiques et CRM

LANGUES

Français : Langue Maternelle | **Anglais** : B1/B2