

Luan BORGOLOTTO

STAGE EN BUSINESS INTERNATIONAL



Étudiant en Business International - Achat & Vente
06.21.71.20.08 luanborgolotto.pro@gmail.com linkedin.com/in/luan-borgolotto-148142276

PROFIL

Étudiant en fin de Bachelor Techniques de Commercialisation, je me spécialise en analyse de marchés internationaux, en gestion de données clients et vente B2B. Trois stages en entreprise, un semestre en Irlande et des certifications TOEIC & TAGE MAGÉ témoignent d'un parcours exigeant et orienté terrain. Candidat motivé pour un Master en PGE.

COMPÉTENCES

Commerce & Marketing

- Analyse de marchés (PESTLE / SWOT)
- Négociation B2B & Export
- Gestion CRM (Dynamics 365)
- Inbound Marketing
- Management de projet

Langues & Certifications

- TAGE MAGÉ - 353/600
- Expérience internationale (Irlande)
- Anglais - B2 (TOEIC)
- Espagnol

Outils Digitaux

- Pack Office (Avancé)
- Power BI (Intermédiaire)
- CRM Dynamics 365 (Avancé)
- Réseaux sociaux professionnels

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Stage Marketing Operations - 3ème année de BUT

Mars – Juin 2026

APEM · Montauban (82)

- Participation à la gestion de l'inbound marketing dans un environnement de travail anglophone
- Support au marketing data analyst
- Documentation de 5 processus ventes & marketing de l'outil CRM

Semestre Universitaire International

Sept. – Déc. 2025

SETU · Carlow, Irlande

- Cours de Business International en anglais : stratégie, finance internationale et management interculturel

Stage Sales & Marketing EMEA - 2ème année de BUT

Avr. – Juin 2025

Safran CABIN · Colomiers (31)

- Optimisation des données CRM et conception d'un processus CPO (Customer Priority Orders)
- Étude de marché internationale en contexte B2B multi-pays (équipe Europe & Middle East)

Stage Ventes ISE - 1ère année de BUT

Janvier 2024

Safran Electrical & Power · Blagnac (31)

- Fiabilisation data et audit interne des pratiques commerciales (zone Eurasia)

Employé Commercial

Déc. 2024 – Juil. 2025

E.Leclerc Sapiac · Montauban (82)

- Gestion de caisse et relation client en environnement à fort flux

Chef de Projet - RAID VENTE et RISE

2023 – 2024

IUT Tarbes

- Pilotage d'une équipe de vente, gestion de caisse (5 000 €) et SAV
- Prospection et gestion d'un portefeuille de 250 contacts internationaux professionnels.

FORMATIONS

BUT Techniques de Commercialisation

2023 – 2026

IUT de Tarbes · Spécialité – Business International

Baccalauréat STMG — Mention Assez Bien

2020 – 2023

Lycée Pierre-Marie Théas · Montauban

CENTRES D'INTÉRÊT

Passionné de rugby 🏉 8 ans de pratique, qui m'ont appris la discipline et le goût du collectif : sur le terrain comme en entreprise, on ne gagne pas seul. **Curieux du monde** 🌍 j'aime relever des défis et comprendre comment les choses que j'aime, fonctionnent vraiment. Comprendre comment fonctionne la mode à travers du luxe, suivre les stratégies commerciales des constructeurs automobiles sur de nouveaux marchés, ou décrypter l'impact des tensions géopolitiques sur les échanges financiers.