

# MÉLISSA SARAIVA

## INGÉNIEURE D'AFFAIRES



### COORDONNÉES

- Toronto, ON
- +1 438 507 5528
- melissasaraiva95@yahoo.fr

### COMPÉTENCES

- IT Pack Office
- Réseaux sociaux (LinkedIn Sales/Recruiter)
- Leadership, Management & raining
- Connaissance fonctionnelle des processus IT et RH
- Gestion du processus de vente
- Négociation

### LANGUES

#### Français

Langue maternelle

#### Anglais

Bilingue

#### Espagnol

Bilingue

#### Portugais

Intermédiaire

### CENTRES D'INTÉRÊT

Voyages, football, sports nautiques et de glisse

### PROFIL PROFESSIONNEL

Forte de 4 années d'expériences dans le domaine de la vente et du management dans différents secteurs d'activité et différents pays (France, Etats-Unis et Canada), j'ai pu acquérir une facilité d'adaptation qui m'aura permis de mener à bien chacune de mes différentes missions. De plus, mon expatriation dans différents pays me permettra de m'intégrer sans difficultés dans de nouveaux contextes de travail grâce à un véritable esprit d'équipe et à d'excellentes capacités d'écoute et de communication.

### PARCOURS PROFESSIONNEL

**Business Manager**, 03/2020 - Actuel  
**Klanik** - Montréal, QC - CDI

- **Développement commercial (50%):**

- Définition de la stratégie commerciale
- Identification des bons interlocuteurs et des opportunités de développement
- Développement et pérennisation de la relation client

- **Management: (25%):**

- Recrutements d'experts dont l'expérience correspond au profil recherché par le client
- Faire des suivis réguliers avec les collaborateurs pour définir un plan d'évolution de leur carrière en termes de projets et de compétences à développer.
- S'assurer que les collaborateurs sont des ambassadeurs de Klanik lors de leur mission chez le client à travers les différents programmes (Knowledge Center, Act'in Klanik, Korner).
- Encadrement d'une quinzaine de collaborateurs

- **Recrutement (25%):**

- Sourcing sur les sites d'emploi et les réseaux sociaux, recrutement par cooptation
- Identification des candidats, conduite des entretiens de présélection
- Présentation des profils sélectionnés aux clients, planification des entretiens et suivi de l'intégration
- Gestion administrative liée au processus de recrutement

**Commercial Development Associate**, 02/2019 - 02/2020  
**APR Energy** - Jacksonville, FL - CDI

- Développement de la prospection sur le secteur géographique prédéfini (Europe et Afrique), en collaboration avec l'ensemble des équipes.
- Participation aux salons professionnels, animation du stand et accueil des visiteurs, présentation et commercialisation des produits.
- Analyse du marché et suivi des activités des entreprises concurrentes afin de traiter efficacement les objections des clients, veille professionnelle.
- Rester au courant de tout développement du marché et des clients potentiels dans la région cible qui pourrait évoluer en opportunités

potentielles.

- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe des ventes pour qualifier et contrôler les prospects et aider à compléter les documentations requises pour la présentation au directeur principal des ventes mondiales pour approbation.

**Assistante commerciale, 09/2016 - 07/2017**

**Chronopost - Merignac, - Contrat en alternance**

- Discuter avec les clients pour comprendre les besoins et faire des recommandations ciblées sur les produits et services
- Aide dans le développement d'un nouveau service (enquêtes, sourcing, phoning)
- Collaboration avec les responsables pour faire un retour des avis clients et recommander des changements opérationnels pour répondre aux nouvelles tendances
- Identification de nouvelles cibles, développement de nouvelles opportunités commerciales et présentation de gammes de produits aux clients
- Prospection téléphonique auprès de prospects ciblés (PME-PMI, artisans, particuliers), suivi du script commercial, renseignement du fichier, planification de rendez-vous, envoi des mails de confirmation.

## FORMATION

**M.B.A. in Management, 08/2018 - 08/2019**

**Jacksonville University - Jacksonville, FL**

**Bachelor : International Business, 01/2018 - 07/2018**

**University of Houston Downtown - Houston, TX**

**Bachelor : Responsable du Développement Commercial et Marketing, 09/2014 - 07/2017**

**IDRAC Business School - Bordeaux**