



Matis SALMON

✉ matis.salmon@icloud.com  
☎ 07.68.78.09.47  
📍 mobilité : 35 & 44  
🕒 1 semaine cours / 3 semaines  
entreprise

FORMATION

2026 - 2028 (Prochaine formation)  
MASTÈRE INGÉNIEUR D’AFFAIRES EN  
HAUTES TECHNOLOGIES EN  
ALTERNANCE -EURIDIS BUISNESS  
SCHOOL NANTES  
  
2025 - 2026 (En cours)  
BACHELOR RESPONSABLE DU  
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN  
ALTERNANCE CHEZ NISSAN -  
FACULTÉ DES METIERS  
  
2023 - 2025  
BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION  
DE LA RELATION CLIENT (NDRC) EN  
ALTERNANCE CHEZ ORANGE -  
FACULTÉ DES METIERS  
  
2020 - 2023  
BAC PRO VENTE  
LYCÉE DE LA SALLE

CENTRES D’INTERET

- Voyages
- Concerts
- Musculation
- VTT

INGÉNIEUR  
D’AFFAIRES



Profil LinkedIn

MON OBJECTIF

Passionné par la transformation numérique, je vise l’intégration d’Euridis Business school pour me spécialiser dans la vente BtoB complexe et multi-interlocuteurs. Mon objectif est de maîtriser les stratégies d’ingénierie d’Affaires pour développer et fidéliser un portefeuille de grands comptes

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

COMMERCIAL PIECES DE RECHANGE BTOB – ALTERNANCE

NISSAN ESPACE 3 – Saint-Grégoire | Août 2025 – Aujourd’hui (1 an)

- Développement du portefeuille professionnel (5000 clients)
- Prospection omnicanale : terrain, téléphone, email
- Création d’actions commerciales et de campagnes marketing
- Organisation d’événements professionnels
- Reporting régulier et suivi de la performance

CONSEILLER COMMERCIAL – ALTERNANCE

ORANGE – Rennes | Juillet 2023 – Juillet 2025 (2 ans)

- Prospection téléphonique (40 appels / jours)
- Gestion des contrats, commandes & réclamations
- Fidélisation et renégociation
- Utilisation du CRM Orange

STAGES COMMERCIAUX

- LES CO’PEINT – Rennes (2023)
- ONE WAVE – Rennes (2023)
- NISSAN – Saint-Grégoire (2022)
- BLOT IMMOBILIER – Rennes (2021)

ÉQUIPIER POLYVALENT (CDI)

MCDONALD’S – Rennes | 2023

- Encaissement & service
- Préparation en cuisine

COMPÉTENCES

HARD SKILLS

- Prospection omnicanale (terrain, téléphone, email)
- Négociation & vente BtoB
- Gestion d’un portefeuille client
- Organisation d’événements & campagnes marketing
- Utilisation CRM (GP / PRISM) : suivi analytique et pilotage
- Analyse des KPI & reporting (CA, marge, taux de transfo...)
- Fidélisation & Relation client
- Négociation
- Maîtrise des outils IA et du prompt engineering appliquée à l’efficacité commerciale (Perplexity, Claude, NotebookLM, Gemini, Chat GPT...). Transfert de compétences auprès de mes collègues.

SOFT SKILLS

- Excellent relationnel
- Analyse & orientation résultats
- Adaptabilité
- Communication professionnelle
- Autonomie & prise d’initiative
- Travail en équipe