



VINCENT SALING

Responsable Marketing et Communication
Vente de produits B2B

✉ vincent@saling.pro

☎ +33 (0)6 36 38 56 43

🌐 www.saling.pro
[LinkedIn](#)

📍 Strasbourg, FRANCE



BIO ET OBJECTIF

Après l'obtention de mon master en marketing et vente, je suis entré dans le monde des nouvelles technologies sur le marché B2B. Ces 4 dernières années, j'aide un jeune éditeur de logiciel à construire sa marque et à entrer en contact avec des prospects qualifiés. **Maintenant, je suis en recherche d'une nouvelle opportunité dans le marketing et le commerce en liaisons avec le numérique.**



EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- **MARKETER (70%) - VENDEUR (30%)** 2015 - 2019
SIRFULL, Schiltigheim, FRANCE

EDITEUR DE LOGICIELS (industrie lourde – gestion d'équipements)
Elaboration du plan marketing (20K-30K budget/an), génération de prospects qualifiés, création ou commande des supports de communication physiques ou numériques, organisation d'évènements (ateliers, clubs utilisateur), gestion cycle de vente produit PME (logiciel de soudage)

- **30% des ventes liées aux qualifications et au travail marketing**
- **Augmentation de la notoriété de la marque (+20% /an visites web, +50%/an e-reputation)**
- **16 k/mois de vente pme (respect des objectifs)**

- **ASSISTANT COMMERCIAL** 2014 (stage)
Creative Tours ltd., CHYPRE

AGENCE RECEPTIVE (secteur touristique)
Accueil et prise en charge des clients, prévention des litiges et ventes des produits catalogues.



FORMATION

MASTER MARKETING & INTERNATIONAL MANAGEMENT
CCI CAMPUS, Strasbourg
2013 - 2015

MASTER ADMINISTRATION ECONOMIQUE ET SOCIALE (AES)
Université de Strasbourg (UDS)
2008 - 2013

Engagements associatifs :

- Vice-président Animation (BDE « Club AES »)
- Responsable administratif / paie (association « StrasWeb »)



COMPÉTENCES

● MARKETING

- ANALYSE DE DONNEES MARKETING
- GESTION DE PROJETS NUMERIQUES
- REALISATION DE CONTENUS WEB (BLOG, MAILING, SITE)
- OPTIMISATION MOTEURS DE RECHERCHE (SEO) ET LIENS SPONSORISES (SEA)

● VENTE

- CONDUITE CYCLE DE VENTE B2B
- GENERATION DE PROSPECTS
- PRESENTATION PRODUIT
- CHIFFRAGE ET NEGOCIATIONS

● SAVOIR ETRE

- RIGOREUX
- CREATIF
- COOLABORATIF
- FORCE DE PROPOSITION



OUTILS

- **DESIGN** ADOBE - ILLUSTRATOR, INDESIGN, PHOTOSHOP, PREMIER
- **BUREAU** EXCEL, DYNAMICS CRM, OUTLOOK, POWERPOINT, SHAREPOINT, WORD
- **CRM - WEB** GOOGLE ADWORDS - ANALYTICS, HUBSPOT, MAILCHIMP, SALESFORCE, WORDPRESS



LANGUES

FRANÇAIS - langue maternelle
ANGLAIS - Niveau avancé (C1)
ALLEMAND - Débutant (A1)



HOBBIES

- GUITARE
- MUSIQUE
- FITNESS
- CUISINE
- LECTURE
- VOYAGES
- JEUX-VIDEOS