



07 76 07 77 92



melvin.saury@gmail.com



Nantes et ses alentours



17/08/2007



Permis B en cours (obtention prévue Été 2026) + véhiculé

## Langues

Anglais (intermédiaire)

Espagnol (scolaire)

## Loisirs

Passionné par le cinéma et le sport collectif.

Attrait pour les voyages :  
Maroc, Grande-Bretagne, Malte,  
Espagne, Tchéquie

Profil LinkedIn :



# Melvin SAURY

## Commercial en Alternance

Étudiant en BTS NDRC à l'ISME de Nantes, je souhaite mettre mes compétences en prospection et en négociation client au service du développement de votre activité. **Disponible 3 jours par semaine**, je suis prêt à m'investir durablement au sein de votre entreprise.

## Expériences

Stage - entreprise MCO à Orvault - Février à Avril 2026

- Développement commercial B2B et B2C : prospection téléphonique ciblée auprès de professionnels pour la détection de projets et enquête de satisfaction auprès des particuliers. (20 à 50 appels par jour selon mes tâches)
- Événementiel : participation active à l'organisation logistique et opérationnelle de journées portes ouvertes (élaboration du mail d'envoi ainsi que du formulaire utilisé pour l'inscription)
- Marketing digital : création et programmation de contenus promotionnels sur LinkedIn, Facebook et Instagram
- Outils de gestion : utilisation de la solution de marketing relationnel Brevo pour le suivi des campagnes (mail d'invitation, formulaire d'inscription, automatisation des campagnes)

Stage - agence Lafaye Immobilier à Nantes - Décembre à Janvier 2025/2026

- Communication digitale : mise à jour de la page LinkedIn de l'agence et création de visuels attractifs
- Gestion de projet marketing : pilotage complet de la campagne "Cartes de vœux pour 2026", de la conception graphique à l'expédition postal (+ de 400 enveloppes prêtes à l'envoi réalisées)
- Relation client : accueil et premier niveau de conseil auprès d'une clientèle exigeante

## Formations

- 1er année en BTS NDRC à l'ISME de Nantes (2025-2026)
- Bac général Lycée Clémenceau, Nantes (2025)  
Spécialités : Sciences Économiques et Sociales (SES),  
Mathématiques, Numérique Sciences Informatiques en première

## Hard Skills

- Développement commercial : prospection B2B/B2C (phoning & terrain), qualification de leads, négociation et closing
- Outils digitaux : maîtrise de Brevo (Emailing), Pack Office (Excel), réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, Instagram), création de contenus (Canva, CapCut), à l'aise avec l'utilisation intelligente des outils IA
- Gestion opérationnelle : logiciels de caisse, encaissement, inventaire
- Techniques de vente : SBAM, SONCAS, traitement des objections

## Soft Skills

- Autonome : aucun problème à m'adapter aux tâches et les réaliser en autonomie
- Force de persuasion : capacité à transformer un intérêt en acte d'achat et à valoriser des solutions complémentaires
- Aisance relationnelle et esprit d'équipe : capacité à créer un climat de confiance immédiat
- Adaptabilité : connaissances des codes de la vente physique et digitale