



Hugo MARTIG

En recherche d'une alternance dans l'Industrie du Sport

Rejoindre une équipe #MARKETING #PARTENARIATS #BILLETTERIE
#EXPÉRIENCE CLIENTS ayant la volonté de transmettre l'excellence

✉ h.martig@tbs-education.org

📅 23 ans

📄 Permis B

🚗 Véhicule personnel

📍 France

☎ 06 25 43 23 64

Atouts

Relation clients

Aisance relationnelle, sens du service et de la satisfaction clients

Travail en équipe

Capacité à fédérer, assertivité et intelligence situationnelle

Autonomie

Capacité à rendre compte, culture de la collaboration et esprit d'initiative

Centres d'intérêt

Passionné de sports : Esport, Handball, Football, Rugby...

Langues

Anglais

Allemand (B1)

Informatique

Maîtrise Pack Office et réseaux sociaux

Notions Photoshop

Ouverture sur le monde

Études : Barcelone en 2024

Voyages : Espagne, Italie, Angleterre, Turquie, Croatie & USA

Diplômes et Formations

Master 1 (Programme Grande École)

Depuis 2022 Toulouse Business School Toulouse (31)
Cursus suivi en anglais à Barcelone de janvier à avril 2024

Licence Administration Économique et Sociale (mention) & Classe préparatoire aux grandes écoles

De 2020 à 2021
Double cursus au Lycée International Jules Guesde & Université Paul Valéry Montpellier (34)

BTS Management des Unités Commerciales

De 2018 à 2020 Lycée Paris

Stages

Chef de projet Partenariats / Billetterie (Année césure)

De mars 2023 à novembre 2023

Agence Carré Vert pour le Club Amiens SC Football Amiens

- Développer le chiffre d'affaires de l'ensemble des offres et produits de l'Amiens SC et du Stade Crédit Agricole la Licorne en les commercialisant auprès d'une clientèle de décideurs et de chefs d'entreprises (construction argumentaire de vente, phoning, mailing, préparation rendez-vous client, reporting, participation aux salons B2B, évaluation des prestations...)
- Contribuer à l'expérience Client
- Contribution à la fidélisation de l'offre Hospitalités
- Réalisation d'un benchmark de l'offre des différents clubs D2
- Accompagner les prestations VIP lors des matchs de l'ASC
- Assistanat sur la relation partenariale du club.
- Gestion de la billetterie : commercialisation des abonnements, réabonnements et billets.
- Participation à la stratégie pricing.

Conseiller vendeur

De novembre 2018 à juin 2019 CLUB Paris Saint-Germain Paris

Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente et contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client. Contribution au merchandising. Représentation du club et contribution à la valorisation de son image.

Emploi

Chargé de la relation clients en gare / Responsable d'accueil et d'embarquement (emploi saisonnier)

Depuis juillet 2019

SNCF Aéroport Roissy Charles-De-Gaulle, Paris La Défense, Paris Saint-Lazare, Montpellier Saint-Roch et Sud de France, Nîmes....