

**Sébastien Bovard**  
104 rue Bobillot  
75013 Paris

Né le : 13/05/1983  
Nationalité : Française  
Tél. : 06.10.85.74.72  
E-mail : s.bovard@gmail.com



## Diplômes

- 2007 :** **MBA e-business** dans les technologies de l'information et de la communication.  
Ecole Supérieur de Gestion 75011 Paris
- Actuellement en* **Bac + 5** spécialisation Marketing et Commerce  
Ecole Supérieur de Gestion et de Commerce International 75012 Paris.
- 2005 :** **BTS action commerciale** au Lycée Notre Dame de la Paix 56270 Ploemeur.
- 2003 :** **Bac professionnel vente et représentation** au Lycée Notre Dame de la Paix 56270 Ploemeur.
- 2001 :** **BEP vente action marchande**  
**CAP vente et relation clientèle** au Lycée Notre dame de la Paix 56270 Ploemeur.

## Expériences professionnelles

### Contrats de travail

- 🏠 **2006-2007 :** **Diverses missions au sein du groupe presse l'Etudiant.**  
Tâches : Préparation en amont (logistique, appels d'offre) Reporting (traitement des commandes, des ventes, consignes d'installations) Gestion des effectifs, recrutement (RH). Management des équipes sur le terrain.
- 🏠 **Du 08/2004 au 12/2005 :** **Vendeur sportif en CDI à Décathlon.**  
Tâches : Vendeur dans l'univers montagne, en charge du rayon accessoires ski pour la saison hivernale et du matériel camping pour la saison estivale.
- 🏠 **Du 01/2003 au 09/2004 :** **Agent commercial en CDI dans l'agence immobilière Foncia Atlantique.**  
Tâches : Prise de rendez-vous ; Visite client pour le service locatif ; Administration des dossiers client.
- 🏠 **Été 2001-2000-1999 :** **Vendeur en CDD dans le magasin de sport Courir.**  
Tâches : Conseil, vente, gestion des stocks.

### Stages

- ♦ **2006 : Entre ciel et terre** **Poste : Chargé de projet**  
**Prestataire de service « saut en parachute »**  
Tâches : Mise en place d'une campagne marketing sur la région Bretagne et Loire Atlantique. Coordination de la diffusion des services sur les sites clients. Veille concurrentielle, études de marché et suivi des résultats commerciaux. Stage de 3 mois, en 4<sup>ème</sup> année ESGCI.
- ♦ **2006 : Groupe presse l'Etudiant** **Poste : Manager**  
Tâches : Recruter et manager des équipes commerciales pour les salons de l'Etudiant sur le territoire national dans le but de développer le CA et d'atteindre des objectifs de vente.  
Stage de 3 mois, en 3<sup>ème</sup> année ESGCI.
- ♦ **2005 : Salon du recrutement** **Poste : Commissaire**  
Tâches : Mise en place et organisation du 1<sup>er</sup> salon du recrutement dans la région Lorientaise, lors de ma dernière année de BTS Action commerciale. Salon B to C ayant demandé 6 mois de préparation pour un nombre total de 40 annonceurs et 1300 visiteurs.
- ♦ **2004 et 2005 : Ouest France, quotidien de presse régionale** **Poste : Commercial**  
Tâches : Prospection en porte à porte et développement du service portage.

### Langues

- Anglais : Courant ; Score TOEIC : 810 points  
Diplôme "Pacific Language Institute" Canada
- Espagnol : Intermédiaire

### Informatique

- Maîtrise de l'outil informatique : Pack Office ; Internet ; Moviemaker
- Membre actif sur Ning.com  
Communauté MBA e-business

## Informations Complémentaires

- Expatriation Canada 6 mois
- Voyages Etats-Unis ; Angleterre ; Portugal ; Allemagne ; Espagne
- Pratique sportive du Parachutisme Niveau national
- Football ; Boxe Loisir
- Titulaire du Permis B