



ALDEN

BIBULJICA

Bonne capacité d'écoute, de rigueur et sens du détail ; bon relationnel me permettant de travailler en équipe et de m'adapter aux exigences de mes interlocuteurs.

30 ans  
Permis B  
Véhiculé

### |CONTACT|



21 Boulevard de chinon  
37300 Joué-Lès-Tours



alden.bibuljica@gmail.com



06 89 50 22 53



/alden.bibuljica

### CENTRES D'INTÉRÊTS

#### Passionné de Sport:

Pratique du Basketball: compétition au niveau départemental (7ans), Football

#### Passionné de Voyages:

Europe du Sud-Est, Espagne, Allemagne

#### Engagement associatif:

Organisation du réseau des anciens étudiants (IAE Tours Alumni)

Passionné d'histoire et de cinéma



## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

### CAISSE D'ÉPARGNE LOIRE-CENTRE

Direction Gestion Privée, Prescription et Immobilier Patrimonial

Alternant - chargé d'études Marketing, Septembre 2018 - Août 2019 - Tours

- Gestion des bases de données clients et analyse de leurs besoins
- Réalisation d'actions et de campagnes commerciales
- Élaboration de projet de digitalisation (signature électronique)
- Reporting et suivi d'activités des conseillers et chargés d'affaires (gestion privée)
- Mise en place d'un projet stratégique : une nouvelle segmentation des clients (affectation des clients en portefeuille, réorganisation du programme relationnel et du processus d'entrée en relation, etc.)
- Réalisation d'études quantitatives & qualitatives et stratégies CRM

### AVIDSEN

Stage - Marketing opérationnel & Développement commercial

Avril 2018 - Juillet 2018 - Tours

- Développement et gestion des ventes en ligne & Stratégies CRM
- Étude de marché sur le lancement d'objets connectés destinés à un marché international (prospection de clients et partenaires commerciaux, etc...)
- Plans d'actions de promotion et de commercialisation de nouveaux produits

### AVIDSEN

Stage - Marketing - Référencement web Avril 2017 - Juillet 2017 - Tours

- Etudes de marché & mise en place de stratégies commerciales
- Gestion d'une base de données et identification des attentes et besoins des clients
- Rédaction de supports commerciaux (fiches produits)
- Suivi et vente des produits sur les sites e-commerce
- Gestion et modernisation du site de vente en ligne (référencement web)



## FORMATION

### 2018-2019 | Master 2 Marketing-Vente Parcours Marketing des Services et Digital - en alternance

Management / Gestion / Marketing (Digital, relationnel, etc.) / Commerce - CRM  
Sujet de mémoire : "L'impact de l'acceptation d'une innovation technologique sur le comportement des clients bancaires": Le cas de la signature électronique.

IAE de Tours - Ecole Universitaire de Management

### 2016-2017 | Master 1 Economie, Administration et Gestion des Entreprises

Management / Economie / Fiscalité / Droit / Marketing

Université de Tours

### 2013-2016 | Licence Administration Economique et Sociale, parcours Administration et Gestion des Entreprises

Université de Tours

### 2013 | Baccalauréat Economique et Social

Lycée Alain Fournier de Bourges



## COMPÉTENCES

#### Logiciels :

- Pack Office (Word, Excel, Access...)
- Google Analytics ( Certification Google Analytics )
- Data Analyst (IBM SPSS, Salesforce, Alceste)
- WordPress

#### Langues :

- Français : Bilingue
- Serbo-croate/ Monténégrin : Bilingue
- Anglais : Niveau C1

#### Gestion de Projet / Marketing :

- Etude de marché : Opérationnel / Stratégique / Digital
- Promotion et Vente de produits
- CRM

#### Vente directe & digitale :

- Prospection
- Techniques de fidélisation
- Négociation
- Suivi opérationnel