



MELVYN REININGI

PRÉSIDENT

8 Rue de l'Est, 92100
Boulogne-Billancourt,
Boulogne-Billancourt,
92100, France

01 89 48 08 67

contact@synergieconsultin
g.fr

ÉDUCATION

● BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)

ACADEMIE D'AIX-
MARSEILLE, MARSEILLE
8E
2022

- Diplôme BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) avec mention
- Projet de fin d'études récompensé
- Stage accompli auprès d'un leader de l'e-commerce

● BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE

LYCÉE JEAN PERRIN,
MARSEILLE
2015

- Diplôme Bac Pro Commerce obtenu
- Stage réussi en gestion de vente

COMPÉTENCES

Gestion administrative et financière d'un organisme de formation

Suivi OPCO, DREETS et conformité documentaire

Management d'équipe et coordination pédagogique

Maîtrise du référentiel RNCP 39063 (BTS NDRC)

Communication professionnelle et relation client

Esprit d'analyse, rigueur et organisation

PROFIL

Dynamique et passionné, je vous propose une expertise en gestion administrative et financière fort de trois ans d'expérience chez SYNERGIE CONSULTING / FORMATION. Spécialiste en suivi OPCO, DREETS et conformité, je maîtrise parfaitement le référentiel RNCP 39063 (BTS NDRC). Mon leadership et mes compétences en management d'équipe et en coordination pédagogique, couplés à une communication professionnelle efficace, me permettent de viser l'excellence. Fraîchement diplômé en 2022, je suis prêt à relever de nouveaux défis au sein de votre entreprise, en apportant ma rigueur et mon esprit d'analyse aiguisé.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

● PRÉSIDENT | JANV. 2025 - PRÉSENT

SYNERGIE CONSULTING / SYNERGIE FORMATION, BOULOGNE-BILLANCOURT

- Pilotage de la stratégie globale, administrative et financière de l'entité
- Validation des conventions, des contrats de formation et des documents juridiques essentiels
- Supervision et renforcement des relations avec la DREETS, les OPCO et les acteurs institutionnels
- Management de l'équipe pédagogique et optimisation des processus d'assurance qualité
- Élaboration et déploiement du programme de formation certifiant BTS NDRC (RNCP 39063)

● RESPONSABLE COMMERCIAL FORMATION

| JANV. 2024 - DÉC. 2024

SOCIÉTÉ DIGIMARK, MARSEILLE

- Expansion du portefeuille clients B2B et B2C par des stratégies de prospection et de fidélisation ciblées.
- Conception et mise en œuvre de campagnes commerciales multicanales, optimisant la visibilité et l'engagement client.
- Pilotage de la formation des équipes commerciales, garantissant l'excellence opérationnelle et la montée en compétences.
- Suivi rigoureux des indicateurs de performance pour une analyse continue et l'amélioration des processus commerciaux.

● CONSEILLER CLIENTÈLE | JUIL. 2022 - DÉC. 2023

GROUPE ORANGE, MARSEILLE

- Accueil personnalisé et orientation des clients dans le choix de solutions télécom adaptées à leurs besoins
- Conseil expert sur les produits et services télécom pour optimiser l'expérience client
- Vente proactive de solutions télécom en mettant l'accent sur les avantages clients
- Fidélisation de la clientèle par un suivi régulier et une écoute attentive de leurs retours
- Résolution efficace des problèmes clients pour garantir leur satisfaction et renforcer leur confiance

LANGUE

French

INFORMATIONS PERSONNELLES

Date de naissance
27 mars 1996

Nationalité
française