

# Drice Bagy

**Commercial B2B / Sales IT**

Je ne veux plus seulement préparer la vente. Je veux la faire.

Depuis 2019, j'évolue dans un environnement B2B technique, au contact des équipes commerciales et des clients. J'ai ainsi intégré les mécanismes d'un cycle commercial : compréhension du marché, qualification des besoins, création d'outils d'aide à la vente et transmission des leads aux bons interlocuteurs.

En parallèle, mon activité freelance m'a permis de développer une expérience concrète de prospection, rendez-vous, conseil, vente et suivi client.

Aujourd'hui, je cherche à rejoindre une entreprise IT et à passer du côté de ceux qui rencontrent les clients et développent le business.

## Profil


Email
dricebagy@gmail.com

Téléphone
06 22 27 62 82

Site web
dricebagy.com

Permis B

Strasbourg –
Mobilité / déplacements · Hybride


## Parcours scolaire

**SUPDEWEB Strasbourg**
*Master 2 Digital 360°*
**Major Promo** –*2021*

*Master 1 Digital 360° - 2020*

*Bachelor Com Digitale*
**Major Promo** – *2019*

**IUT Nancy Charlemagne**
*DUT Métiers du Multimédia et de l'Internet - 2017 - 2018*

## Compétences

**Commercial**
Prospection B2B · Qualification · BANT · MEDDIC · Proposition commerciale · Conseil · Relation client · Fidélisation

**B2B & Vente**
Support à la vente · Argumentaires · Leads · Cycle de vente · Veille marché & concurrence · Offres techniques

**Digital & IT**
WordPress · HTML/CSS · SEO · Emailing · Analytics · Vibe coding · Antigravity

**Langues**
Anglais (C1) Espagnol (B2)

## Expérience

### Chargé Marketing
### Losberger De Boer – 2019 à Mai 2026

***COMMERCE & SUPPORT À LA VENTE***
- Collaboration quotidienne avec les équipes commerciales sur des offres techniques B2B.
- Création de brochures, fiches produits, présentations et argumentaires adaptés au terrain.
- Échanges avec les commerciaux sur les besoins clients, objections et points de blocage.
- Gestion des leads entrants : compréhension du besoin, qualification et transmission au bon interlocuteur.
- SEO et contenus pour générer des contacts correspondant aux cibles recherchées.
- Veille marché, concurrence et lancement de nouveaux produits.

***MARKETING, DIGITAL & ÉVÉNEMENTIEL***
- Actions multicanales : web, emailing, réseaux sociaux, print, presse spécialisée.
- Gestion et évolution de sites web B2B.
- Organisation de salons professionnels : préparation, coordination, accueil et premiers échanges avec les prospects.
- Communication avant / pendant / après événement pour prolonger les contacts.

### Création web & conseils
### Autoentrepreneur – 2019 à aujourd'hui

***Prospection · Qualification · Vente · Suivi client***
- Ciblage par secteur et recherche d'entreprises présentant un besoin potentiel.
- Recherche et qualification de prospects via plusieurs outils, dont des solutions de scraping.
- Préparation des offres et rendez-vous : recherche sur le prospect, identification du besoin et préparation de la solution.
- Prospection, rendez-vous et qualification du besoin, du périmètre et du budget.
- Méthodes de qualification inspirées de BANT & MEDDIC.
- Conseil, proposition et vente de solutions web adaptées au besoin réel.
- Réalisation des projets puis suivi client : maintenance, sécurité, évolutions et nouveaux besoins

### Intervenant web
### Science Po Strasbourg – 2020 à 2023

Accompagnement d'étudiants dans la conception et la réalisation de leurs sites web.
- Transmission de méthodes et d'outils.
- Vulgarisation de sujets techniques.
- Accompagnement des projets et adaptation du discours aux interlocuteurs.