



# BUSINESS UP!

## Deschamps Loïc

SPÉCIALISTE EN  
EXPÉRIENCE CLIENT

### À PROPOS

Je suis convaincu que le client doit être au centre de toutes les préoccupations dans un business. J'affirme aussi qu'un entrepreneur a un feu sacré éternel. Que parfois il est difficile de sortir la tête du guidon.

J'ai créé **Business UP**, dans le but de fournir aux indépendants et pme toutes les ressources pour réussir et pérenniser leur entreprise.



### PRENONS CONTACT

E-mail : [loic@businessup.be](mailto:loic@businessup.be)

Tel : 0474/ 80 96 51

[www.businessup.be](http://www.businessup.be)



### informations supplémentaires

- Président de la ferme coworking
- Président de l'association des commerçants de Chimay

### HISTORIQUE DES POSTES

#### **Vendeur ré-assortisseur en produits frais 2006 -2010**

Ventes détails et grossistes en fruits & légumes . Remplissage des rayons, prise de commandes, tenue de caisse, livraisons, ...

#### **Vendeur/ conseiller en boutique Galler® 2010**

Conseils sur les produits de luxe, Cross et UP selling . Rigueur dans les procédures. Mise en avant des produits. Résultats sous objectifs. ...

#### **Gérant du magasin ELDI ® Hyon 2011**

Gestion de caisse . conseils produits électroménagers, vente de contrat de crédit via Santander, Inventaires hebdomadaires, coordination des commandes

#### **Gérant indépendant 2012-2015**

Boutique informatique et jeux-vidéos

Gestion complète du magasin . vente de produits , formations stagiaires en vente, communication, réparations informatiques...

#### **Gérant indépendant complémentaire 2014-2016**

Boutique "Airsoft"

Produit de niche , armurier A2, vente en boutique, website et sur terrain.

#### **Shop manager 2015-2016**

Proximus®

Vente de produits télécom. Gestion de 2 employés. Augmentation de la satisfaction globale (15% à 85%) Déménagement de magasin, recherche de nouveaux fournisseurs

#### **Bizz expert 2016-2017**

Proximus®

Vente aux professionnels de produits télécom. Rendez-vous chez les clients .Objectifs chiffrés , reporting dans un CRM

#### **Account manager 2017-2018**

Proximus®

Création et gestion de portefeuille client. Réalisation des objectifs qualitatifs et quantitatifs définis. Formation aux divers produits proximus B2C & B2B. Mise en place de l'offre commerciale. Orienté Client. Suivi des dossiers Client (CRM

#### **Responsable Marketing 2018-2019**

Château de Chimay®

Création et développement d'offres, création de données de résultats, nouveaux partenariats, regards marketing dans la communication.

#### **Business UP 2019 - ...**

Accompagnement de porteurs de projets, indépendants et pme dans leur stratégie et développement commercial.