



** **

Levallois-Perret (92300)

*****@*****. **

BUSINESS DEVELOPER, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2014 / déc. 2018

SVP

Le Résidentiel Numérique

Évangélisation et développement des ventes à distance de l'outil solidar'it sur appels à d'offres sur un marché de plus de 36 000 communes, créer et dimensionner les outils et processus pour accroître la productivité, lobbying auprès des décideurs politiques.

La Voix Du Client

Développement de l'expérience, de la satisfaction et de l'orientation client au sein des services clients sur le segment des grands comptes.

SVP

Prise de RDV : 2 RDV (jours base 70 appels sortants/jours TX de conversion/contacts argumentés : 40% Upsale: 2 ventes/mois Objectif atteint à 120%.

août 2013 / juin 2014

Small Business Account Manager

Ecienred

Gestion d'un portefeuille de 4200 clients/8 millions de volumes d'émissions sur le segments 1-19 salariés.

Objectif: Vente nouvelle atteint à 70%, volume d'émission par produits trimestre atteint à 95%. Nb d'attrition traité/ois atteint à 111%.

mai 2010 / sept. 2012

Small Business Representative I

Figaroclassifieds

Elu meilleur commercial du mois de mars 2011 avec 25350 euros de CA HT et 3ème meilleure performance

sur 10 dans l'année 2011. Signature d'un réseau d'agence ERA et century 21 suite à la négociation d'accord cadre nationaux.

mars 2005 / avr. 2010

Attaché Commercial Entreprise

I

Prospection, réalisation d'audits, négociation et customer success management sur le secteur 06/83 New

business+ 60% sur la période, Nb d'ouvertures de lignes: 120/mois.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/

Licence pro Business to Business - BAC+3

Université LILLE 2

COMPETENCES

SAAS, Google

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Académique
Français	
Suédois	Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

transition énergétique/écologique, économie collaborative, stratégie bas carbone, Zéro déchets, biodiversités, Minimalisme numérique, Design biophilique