



\*\*\*\*\*

Permis B

\* \*\*\*\*\*

Fontenay-le-Fleury (78330)

\*\*\*\*\*

\*\* \*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*

## INGENIEUR D'AFFAIRES, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

déc. 2023 / mars 2024

#### INGENIEUR D'AFFAIRES

EKODEV

\* Prospection clients privés et publics (PME, ETI, grands groupes, Acteurs Publics) via tel, mail, linkedin, leads; vente prestations de conseils en Développement Durable et RSE (climat, RSE, mobilité, biodiversité); RDV découverte/qualification besoins; identification cibles et Reason of call.

\* Réalisation propositions commerciales (propales, notes d'intention) en lien avec les consultants métiers; Négociation; Gestion commerciale contrat cadre grand compte Thales; Suivi relation clients-prospects dans CRM.

mai 2023 / oct. 2023

#### BUSINESS DEVELOPER

CARBONLOOP

\* Prospection-Développement clients industriels (grands groupes, PME, ETI); vente solution de décarbonation sites (cycle long); Démarches et travaux de prospection proactive et réactive (cold call, lead nurturing, RDV découverte...); détection nouvelles opportunités.

\* Rédaction propositions commerciales (pré-études, LOI...) avec l'appui des services technique et supports; Pilotage commercial dans CRM Podio : MAJ données clients. Réalisations: Campagne de prospection sur 200 suspects pré-qualifiés 40% taux de transformation en prospects qualifiés

janv. 2021 / déc. 2023

#### INGENIEUR COMMERCIAL

ALTEREA

\* Prospection-Développement clients Maitres d'Ouvrages Publics (COTER, Acteurs Publics, OPH...); Développement IDF des clients sur marché UGAP (centrale d'achat) : plans d'actions commerciales-prospection, animation réseau référents UGAP, process détection besoins/leads, gestion interface UGAP/clients (devis, commandes).

\* Réalisation d'offres techniques de prestations d'AMO en transition énergétique des bâtiments (devis, mémoire technique, dimensionnement).

\* Suivi commercial et administratif des offres jusqu'à transmission aux équipes de Production (chefs de projets) et suivi des projets pour vendre les offres rebonds : qualification besoin, réalisation offre-devis, négociation, closing de la vente, validation commande, passation Production, réunions lors des projets.

\* Pilotage commercial et relation clients - outil GRC Tooli (suivi clients, devis, projets). Réalisations: 2M€ de prise de commandes en 2022; 100K€ en moyenne de devis émis/sem.

janv. 2013 / janv. 2021

#### INGENIEUR D'AFFAIRES GRANDS COMPTES

CCI PARIS IDF

\* Prospection-Développement-Fidélisation portefeuille d'entreprises PME-ETI-Grands comptes (Entr>7000) tous secteurs: BTP, Retail, industrie, IT, médias...

\* Commercialisation des prestations de services et de conseils en gestion de la Taxe d'apprentissage et en Formation-RH Compétences : Solutions Recrutement, Formation Continue, Conseils-études politique RH alternance, partenariats entreprises-écoles.

\* Gestion-suivi des affaires sur l'intégralité du cycle de vente : Suivi des dossiers Taxe jusqu'au règlement et versements écoles, Reporting activité GRC Trace.

\* Participation à l'élaboration de la stratégie commerciale du pôle.

\* Présentations lors de réunions et événements clients (réunion plénière 300 entreprises,

présentations en comités RH-Formation Bouygues, IKEA...).

\* Apporteur d'affaires sur l'ensemble des prestations de la CCI Paris IDF et de ses

écoles.

Réalisations:

Portefeuille 26M€: objectifs de versements écoles CCIR dépassés; Taux de fidélisation 97%

et objectifs de prospection dépassés 3 dernières années (+600K€ 2019).

**janv. 2010 / janv. 2013 CHARGE D'AFFAIRES ENTREPRISES**

CREDIT COOPERATIF GROUPE BPCE

\* Responsable de la relation bancaire 320 clients Entreprises et Associations.

\* Prospection - Développement - Fidélisation clients secteur associatif; Conseil et vente

produits et services bancaires et financiers; Analyse financière, montage et étude des dossiers de crédits CT/MT. Maîtrise des risques de crédits CT/MT du portefeuille.

**janv. 2007 / janv. 2010 GESTIONNAIRE BACK-MIDDLE OFFICE - ANALYSTE REPORTING**

ECOFI INVESTISSEMENTS (groupe BPCE)

\* Responsable Reporting Commercial (conception et production de Reportings financiers

périodiques flux, encours, performances fonds).

\* Contrôle intégrité des ordres S/R OPCVM, gestion-développement bases de données clients et outils métiers, Responsable du Contrôle Qualité données fonds OPCVM et de l'alimentation des bases interne (CRM-intranet-internet) et externe (Bloomberg, Reuters...).

---

## DIPLOMES ET FORMATIONS

**sept. 2020 / juin 2021 Formations ADEME/AFNOR Efficacité Energétique - Economie circulaire Energies Renouvelables (ENR)**

**/ juin 2007 Master II Finance - BAC+5**  
Groupe ESC Troyes

**/ juin 2006 - BAC+6 et plus**  
Groupe ESC Troyes - Riga Business School (RISEBA); Lettonie

**/ juin 2004 Licence de Sciences Economiques option Economie-Gestion - BAC+3**  
UVSQ (Université de Versailles St Quentin-en-Yvelines)

**/ juin 2003 D. U. T en Gestion Administrative et Commerciale (GACO)**  
UVSQ (Université de Versailles St Quentin-en-Yvelines)

---

## COMPETENCES

BASES DE DONNEES, bases de données clients, données clients, PACK OFFICE

---

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

**Anglais** Académique

**Espagnol** Elémentaire

**Allemand**

**Français**

---

## CENTRES D'INTERETS

basket, football, tennis, ping-pong, Tuteur de stage