**** ******
marié

*** *** **** ****
Lyon 03 (69003)
****
**********@*****.***

Commercial - Business Developer - Account Executive, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2017 / mars 2022 **Business Developer puis Account Executive**
UPTOO
Mon rôle au sein d'Uptoo : commercialiser de manière autonome auprès de patrons de PME et ETI des solutions de recrutement, de formation et de conseil en exécution commerciale.
J'adressais au quotidien les dirigeants d'entreprises de toutes tailles dans l'industrie, dans l'IT, dans les services ou encore dans la grande distribution.

Prospection : susciter l'intérêt
- organisation de la prospection.
- récupération des coordonnées, passage de barrage.
- prise de RDV : cold call (volume > 250/semaine), social selling (linkedin), recommandations, campagne marketing automation.

Closing : faire converger les enjeux
- RDV physique, visio ou téléphonique.
- méthode de découverte BEBEDC, méthode CAB, méthode des ponts brûlés.
- vente de valeur et défense des prix : remonter aux enjeux, utilisation des contreparties non-financières, cross-selling.

Account Management : inscrire la relation dans la durée
- se positionner en chef d'orchestre de la prestation et l'assumer auprès du client.
- continuer la découverte des enjeux et échéances : un client n'est jamais acquis ad vitam.
- positionner les autres verticales, être l'interlocuteur privilégié des questions commerciales.

Implication forte dans la vie de l'entreprise :
- mandat de CHO (Chief Happiness Officer)
- rôle de Team Leader au sein de l'agence de Lyon.

ATTEINTE DES OBJECTIFS
105% : ma moyenne d'atteinte des objectifs
70% : part de mon parc client en cross-selling
+50% : mon taux de closing
180 : mon nombre d'ouvertures de comptes

COMPÉTENCES VENTES
Défense des prix : prix de vente moyen le plus élevé sur une équipe de 70 commerciaux.
Découverte : maîtrise de la trame BEBEDC
Type de vente :
- solution de recrutement en mode Saas
- service premium
- offre à tiroir
Interlocuteurs adressés : direction générale, direction commerciale, DAF, DRH, etc.
Typologie clients : principalement PME (>30M€ de CA), ETI et TPE.
Cibles industrielles, IT, GMS Retail, services etc.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2013 / mai 2017 **Master II - Business Development & Marketing** - BAC+5
Neoma Business School - Reims

sept. 2009 / juin 2012	**Licence générale de Droit** - BAC+3 UPMF Grenoble II, Valence
/	**Baccalauréat Scientifique** - BAC Lycée Saint-Victor, Valence

COMPETENCES

CRM, Hubspot, Google Workspace, Suite office, automation

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Français	Bilingue