



* * * * *

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

Key account manager I, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- déc. 2018 / juil. 2023** **Key account manager I**
RGIS
Développement et fidélisation des grands comptes nationaux, traitement des réclamations et dysfonctionnements par la mise en place de plans d'actions, modes d'emplois, de règles des ventes. Développement des marges, s'assurer du bon déroulement des prestations par un contrôle permanent de la qualité à toutes les étapes de la chaîne de valeur.
- juin 2014 / déc. 2018** **Chez La Voix Du Client**
Chez le Résidentiel Numérique
Développement des ventes directes et sur appels d'offres de l'outil Solidar-IT sur le segment des collectivités territoriales. Création et dimensionnement d'outils et processus pour accroître la productivité, lobbying auprès des décideurs politiques.
- Chez La Voix Du Client*
Développement de l'expérience, de la satisfaction et de l'orientation client aux grands comptes.
- Chez SVP*
Vente de Conseils juridiques, fiscaux, marketing et en développement à l'international aux grands comptes.
- août 2013 / juin 2014** **Small Business Account Manager I**
Chez Edenred
Responsable fidélisation de 4200 comptes avec 8 millions CA, ventes additionnelles, négociation des contrats, progression significative sur la rétention et la gestion de l'attrition.
- mai 2010 / sept. 2012** **Small Business Representative I**
Chez Figaroclassifieds
Vente de contrats d'abonnements et de prestations en pure player digitales en B2B auprès des grands réseaux immobiliers.
- mars 2005 / avr. 2010** **Attaché Commercial Entreprise I**
Bouygues Telecom
Développement des ventes régionales de contrats flotte mobile entreprise, progression : +60% de volume d'activité sur la période.

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 2014** **Licence pro Business to Business - BAC+3**
Lille I

COMPETENCES LINGUISTIQUES

- Anglais**
Français

CENTRES D'INTERETS

transition écologique/énergétique, économie collaborative, stratégie bas carbone, zéro déchets