

☎ : 0618196105

✉ : [lglesias.pires@gmail.com](mailto:lglesias.pires@gmail.com)

Né le 02/11/1982

Célibataire

Permis B



PIRES IGLESIAS Christophe  
179 Boulevard Pereire  
75017 Paris  
France

## Business Developer

- **Trilingue Anglais, Espagnol, Portugais**
- **Orienté Business et très bon communicant**
- **Organisé, Pédagogue, proactif et fédérateur**
- **Autonome, grand curieux et ouvert d'esprit**

### FORMATION

**De Septembre 2016 à Juin 2017:** Master 1 entrepreneuriat et management de projet d'affaire au Conservatoire National des Arts et métiers, Paris 3<sup>e</sup>

**De Septembre 2014 à Juillet 2015 :** Licence Economie-Gestion au Conservatoire national des arts et métiers, Paris 3<sup>e</sup>

- Diplôme Obtenu -

**Juillet 2005 :** BTS Management des unités commerciales à Akor Alternance, Paris 11<sup>e</sup>

- Diplôme Obtenu -

**Octobre 2002 à Juin 2003 :** 1<sup>ère</sup> année Licence Économie à Nanterre Université, Paris X

**Juillet 2002 :** Baccalauréat Sciences et technologie tertiaire spécialité Gestion-Comptabilité au Lycée Claude Bernard, Paris 16<sup>e</sup>

- Diplôme Obtenu -

### COMPÉTENCES SUPPLÉMENTAIRES

#### Langues :

Anglais : Courant

Espagnol : Langue Maternelle

Portugais : Courant

#### Informatique :

Maîtrise du Pack Office, Salesforce, Photoshop AS400, CEGID, SAP, CMS WordPress

#### Internet :

Certifié Google Ads (SERP, Display, Shopping)  
Google Analytics

**D'Avril 2021 à Aujourd'hui :** Business Developer France chez Calaméo, Paris.

**De Janvier 2020 à Juillet 2020 :** *Business Developer chez Cha'ska, Paris.*

- Prospection, acquisition et développement d'un portefeuille client B2c et B2B dans le secteur du prêt-à-porter.
- Élaboration d'outils de suivi du pipeline commercial

**Octobre 2018 à Juillet 2019 :** *Business Developer chez Otzii Start-up Santé, Paris 15<sup>e</sup>*

- Prospection, acquisition et développement d'un portefeuille clients B2C dans le secteur de la santé
- Prospection, acquisition et développement d'un portefeuille clients B2B et grands comptes dans le secteur de la santé
- Élaboration d'outils de suivi du pipeline commercial
- Mise en place de procédures et amélioration des procédures existantes
- Formation, Support et Assistance quotidienne du portefeuille clients

**De Décembre 2016 à Novembre 2018 :** *Co-fondateur et Général manager chez MetroWeb, Paris 17<sup>e</sup>*

- Définition et mise en place de la stratégie globale de l'entreprise (Objectifs et Moyens)
- Définition de la politique commerciale, de distribution et de conquête du marché de la création de site Internet Vitrine.
- Gestion des moyens (organisationnels, techniques, humains, financiers, logistiques, etc.) pour réaliser les objectifs définis.

**De Mars 2016 à Août 2016 :** *Directeur Adjoint, Boutique Furla rue Saint Honoré, Paris 8<sup>e</sup>*

#### ➤ Missions :

- Management et coaching d'une équipe de 5 Conseillers Clientèle
- Mise en place d'actions en vue d'atteindre les objectifs de Chiffre d'Affaires
- Reporting qualitatif et quantitatif de l'activité, à la direction Retail
- Gestion de l'offre produit, du SAV et de la logistique

## CENTRES D'INTERÊTS

**Histoire** : Mésolithique, Seconde Guerre Mondiale, Stratégies Militaires

**Économie** : Macro-économie, Entrepreneuriat, Commerce International, Stratégies d'entreprises et perspectives économiques

**Sports pratiqués** : Football, VTT (freeride et DownHill), tennis de table.

**Voyages** : Chine, Angleterre, Hongrie, Espagne, Portugal, Pays Bas, Italie, Belgique

**De Novembre 2015 à Février 2016** : *Commercial Freelance chez MickaelProvost.fr*

**D'août 2015 à Octobre 2015** : *Assistant Store Manager en stage. Boutique Hogan rue du Faubourg Saint Honoré, Paris 8<sup>e</sup>*

**De Septembre 2014 à Juillet 2015 : Licence Commerce International au Conservatoire National des arts et métiers**

**De Décembre 2011 à-Mai 2014** : *Coordinateur Back-office chez Gucci au Printemps Haussmann*

- > **Missions supplémentaires** :
  - Formation Back-office aux nouveaux employés/cadres
- > **Business** :
  - Chiffre d'affaires annuel d'environ 14 millions d'euros

**De Juillet 2009 à Novembre 2011** : *Coordinateur Back-office chez Gucci aux Galeries Lafayette Haussmann*

- > **Missions** :
  - Piloter l'activité back-office des 4 points de vente
  - Animation d'une équipe (3 personnes)
  - Mise en place des objectifs à réaliser avec le Général Manager
  - Définition de la stratégie logistique à court/moyen/long terme, en accord avec la direction et les directeurs de chaque point de vente
- > **Business** :
  - Chiffre d'affaires annuel d'environ 19 millions d'euros
- > **Résultats** :
  - Objectifs atteint en termes de pertes de marchandises (moins de 0.3% du CA)
  - Respect des procédures mise en place. (fiche de navette, suivis des transferts...)

**De Novembre 2008 à Juillet 2009** : *Conseiller Clientèle Maroquinerie chez Gucci au Printemps Haussmann à Paris*

**De Septembre 2007 à Octobre 2008** : *Conseiller Clientèle Maroquinerie et Chaussures chez Gucci Selfridges à Oxford Street (Londres)*

- > En charge de la clientèle Française, Brésilienne et Hispanique
- > Objectif atteint (60000£/mois)
- > Fidélisation de la clientèle (CRM, Book Client, relance,...)
- > Tâches courantes à l'activité d'un point de vente (caisse, stocks, réassorts,...)

**D'Octobre 2003 à Septembre 2007** : *Conseiller Clientèle Maroquinerie et Chaussures chez Gucci au Bon Marché Paris*