



**NATHALIE DE
LACAZE**
49 ANS - PERMIS B

INGENIEURE COMMERCIALE TELECOM TERRAIN - B2B CONFIRMÉE

Véritable chasseuse et éleveuse, culture du résultat et du service, esprit entrepreneurial et corporate, volontaire, ambitieuse, autonome, audacieuse, tenace, organisée, rigoureuse, méthodique, parcours riche, stable et ascensionnel, férue des nouvelles technologies, aimant le travail en équipe. Ouverte aux nouvelles opportunités

Maîtrise d'outils commerciaux spécifiques de type CRM/ERP (Sales Force, Hermès Pro, Kara VS d'SFR devenu Price, Sésame Link'co, Clarify, India, Elios, Perform, e-Commande, Poseid ...), de la bureautique (MSO 365, Thunderbird, Google Suite...), de travail collaboratif (Teams, Zoom, Voice 365 d'Ip Direction) d'Internet, des Réseaux sociaux, etc...

DÉVELOPPEUR WEB ET WEB MOBILE

En Formation pour obtenir un titre de professionnalisation de niveau III chez **ALT RH**
Compétences visées : Frontend (interface utilisateur) et Backend (base de données)
Languages: HTML5 - CSS3 - JavaScript - C++ - PHP - SQL / Editeurs: VS Code / Console: Node JS

ADRESSE

68 rue Gambetta
92500 RUEIL MALMAISON

Téléphone Email linkedin

COMPÉTENCES

- Prospecter et développer un portefeuille PME, PMI, Middle Market, GC et Secteur Public via la chasse active
- Développer, enrichir le CA, gérer et fidéliser les clients d'un parc existant, prise de commandes
- Identifier et qualifier les cibles, détecter les projets, auditer les services existants, analyser les enjeux et adapter les offres
- Préconiser, conseiller, vendre, présenter, démontrer, répondre aux Appels d'offres, négocier, closer
- Recruter, former, manager, assurer l'élaboration des stratégies de développement des objectifs des ventes, cooptation
- Prendre et assurer les RDV, gestion du cycle de vente de la prospection au déploiement et suivi, gestion des partenariats
- Concevoir des argumentaires, rédiger des propositions commerciales, reporting

MES CENTRES D'INTÉRÊTS

- Montage vidéos/photos
- Films/Séries USA/Documentaires
- Restauration/Mode/beauté/Décoration

LANGUES

- Anglais - correct
- Medumba - fluant
- Allemand - scolaire

ACTIVITÉS ASSOCIATIVES

- Secrétaire et membre fondatrice de l'Association KEUR KAMER visible sur LinkedIn et Facebook
- Présidente Exécutive de LA CHINE POPULAIRE FANS CLUB DE DJ ARAFAT de plus de 3 M de membres de par le monde
- Présidente/Fondatrice du MNGHU DREAMLAND
- Bénévole à Emmaüs/les Restos du Cœurs/le Secours Catholique
- Membre du CA du NEFA (Ndé En Force - Action Développement Innovation)
- Vice-Présidente de DIASPO NEFA
- ...

EXPÉRIENCES

IP DIRECTIONS : Opérateur de solutions TRUNK (2 ans)

Ingénieure Commerciale Terrain (VI) de sept. 18 à sept 2020

Chasse active, prospection, développement et pilotage, accompagnement et formation de partenaires Opérateurs et Intégrateurs de solutions informatiques et téléphoniques, fournir en mode indirect et marque blanche la solution le TRUNK SIP et les services Connexes pour sa gestion (Portabilité, Affectation/Collecte des numéros fixes, la terminaison...) et les briques de services Opérateurs (PFLAU, PDAU, SIC/MOP, RSV, VNO, FULL VNO)

Interlocuteurs : DSI, DAF, Resp. partenariats, Resp. Achats, Gérants, Prescripteurs, IP, Opérateurs

CALL 4 U PRESTIGE – C4UP (1a et 1 Mois)

Consultante B2B Télécom/IT/Énergied'avril 2017 à mai 2018

Activités de Call Center B2B et d'Apports d'affaires dans les secteurs des Télécom/IT et des Énergies Renouvelables
3 Contrats de partenariat Télécom/IT (Distributeurs SFR Business et Bouygues Entreprises) et Énergies (ENGIE Pros)
Pipe de 105 affaires apportées en 11 mois dont 65 conclues

Interlocuteurs : DSI, DG, DSG, DAF, Resp. Achats, Directeurs Techniques, Gérants, Prescripteurs, IP

VIVACTION (Groupe ITN France) : Opérateur Télécom/IT/Réseau/Internet/Cloud/Cyber sécurité (4a)

Ingénieure Commerciale Terrain (VD) fév. 2013 à mars 2017

Chasse active, développement, détection, conquête, vente, fidélisation, réduction du taux de Churn, renouvellement
Optimisation du CA de 4,8 M€ à 8,3 M€ dont CA généré de 3,5 M€ (+ 37%) en 4 ans et 1 mois
Chasse active, détection, conquête et gestion de 400 nouveaux clients ayant généré 2,8 M€
Développer, gérer, fidéliser et renouveler le parc confié de 800 clients : CA Farming généré de 0,7 M€

Interlocuteurs : DSI, DG, DSG, DAF, Resp. Achats, Directeurs Techniques, Gérants, Prescripteurs, IP

Sté RTE Network : Éditeur et Fournisseur de solutions Fax/SMS en mode SaaS (2a et 11m)

Ingénieure Commerciale B2B VI/VD Terrain de janv. 11 à déc 12

Chasse active, développement de portefeuille, pilotage des partenaires, accompagnement et formation, détection, conquête, vente, fidélisation, renew
Gérer les partenariats avec des Opérateurs, Éditeurs, Constructeurs de MFP, Installateurs privés
Optimisation du CA de 2,7 M€ à 4,1 M€ dont CA généré de 1,4 M€ (+ 34%) en 35 mois

Interlocuteurs : DSI, DG, DSG, DAF Resp. Achats, Directeurs Techniques, Gérants, Prescripteurs, IP

AVENIR SARL : Espace SFR Business Team (3a et 4 m)

SDA : Espace SFR Entreprises (4a et 3 m)

Chef des ventes (AVENIR SARL) de juil. 2007 à nov. 2010

Commerciale/Resp. ADV (SDA) de mars 2003 à juin 2007

Recrutement, Formation, développement des compétences et management de 10 personnes
Prospection, développement, détection, conquête, vente, fidélisation, réduction du taux de Churn, renouvellement
Optimisation des CA de 38 M€ à 78,3 M€ dont CA générés de 40,3 M€ en 7 ans et 8 mois, pour les 2 sociétés confondues
Prospection, détection, conquête et gestion de 2500 nouveaux clients (par toute l'équipe)
Développer, gérer, fidéliser et renouveler les parcs confiés de 8 500 clients

Interlocuteurs : DSI, DG, DSG, DAF Resp. Achats, Directeurs Techniques, Gérants, Prescripteurs

Stés ACTEL - INTERSAT TELECOM - IMARKTEC - CACEB France - P.P.D.A. (5 ans)

Responsable Plateau/Commerciale Sédentaire/Téléactrice B2B de sept 1997 à fév 2003

Recrutement, Formation, développement des compétences et management de 20 à 70 commerciaux et TA
Prospection, introduction et transformation des campagnes sur la plateforme, conception des argumentaires
Développement de la stratégie commerciale et marketing, organisation et planification des rendez-vous,
Gérer et suivre un Parc, cibler, constituer, développer, gérer un portefeuille de nouveaux clients, rédiger les propales,
Téléprospection, détection de projets, qualification de fichiers, prise de RDV, conseil, négociation, vente, reporting

Interlocuteurs : DSI, DG, DSG, DAF Resp. Achats, Directeurs Techniques, Gérants, Prescripteurs

FORMATIONS

CURSUS SCOLAIRE

- 1991 : Licence ès Sociologie à l'Université de Douala - CAMEROUN
- 1990 : DEUG ès Sociologie à l'Université de Douala - CAMEROUN
- 1988 : Baccalauréat Littéraire au Lycée JOSS de Douala - CAMEROUN

PROFESSIONNALISATION

- 2021/2022 : Développeur Web et Web Mobile chez ALT RH (en cours)
- 2012 : Management d'Entreprise par la CCIS (93)
- 2010 : Création et Administration d'Association et Fondation - Maison des Associations de Paris
- 2009 : Certification CISCO d'Ingénieure Commerciale par SFR
- 2005 : Certification VS Kara d'Administration des Ventes par SFR
- 1997 : Secrétaire Médico-social à Culture et Formation
- 1993 : Directrice d'établissement hôtelier à Novotel - Douala-CAMEROUN

MES DEVISES

LA RÈGLE DES 3E

L'Exigence rime avec Excellence et c'est une Evidence

LE SUCCÈS

Le succès n'est plaisant que quand il est accompli par "nous" et non par "je"