

ARNAUD SENE

CHARGÉ DE COMPTE



32 ans

CONTACT

✉ arnaudRsene@gmail.com

☎ +33 6 48 01 28 14

📍 France

PRÉSENTATION

En tant que Chargé de Compte, j'ai passé presque dix ans à travailler sur tous les aspects du cycle de vente à travers différentes industries.

Ma mentalité de vente est simple : en tant que PDG de mon territoire, je suis responsable de trouver des prospects potentiels, convertir ces prospects en nouveaux clients et enfin les suivre sur la durée pour les faire grandir. Cela me permet de faire des ajustements au quotidien afin d'être consistant dans le temps et délivrer le quota requis.

Après avoir construit la verticale Finance pour Salesforce France pendant quatre ans et accompli les objectifs que je m'étais fixés, j'ai décidé de prendre une année sabbatique pour voyager et réfléchir à mes prochaines étapes.

Après 18 mois (le covid-19 a rajouté quelques mois supplémentaires), je suis rechargé et prêt à relever un nouveau défi.

EXPÉRIENCES

Année Sabbatique

Life inc. - Depuis avril 2019 - Paris

- ▶ Voyage : Canada / Sénégal / France
- ▶ Santé : Nutrition / Jiu Jitsu Brésilien
- ▶ Poker en ligne

Chargé de Compte

Salesforce - Avril 2015 à avril 2019 - Dublin



- ▶ Recruté par le RVP Europe pour construire et faire grandir la verticale Finance pour le marché Français (ESMB). Stratégie inbound et outbound pour :
- ▶ Services Financiers traditionnels : Asset Management & Conseiller en Gestion de patrimoine / Private Equity & Venture Capital / Assurances
- ▶ Fintech
- ▶ Croissance de l'AOV de 500k\$/an à 6M\$/an

Gestionnaire de Compte

Citron - Mai 2014 à avril 2015 - Paris



- ▶ Startup spécialisée dans l'optimisation des consommations énergétiques des bâtiments
- ▶ Inbound : Up Sell / Cross Sell & Réponse à Appel d'Offre
- ▶ Outbound : Lagardère / Contrat Cadre (300k\$/an)

Chargé de Compte

FDV Partner - Mai 2012 à mai 2014 - Paris



- ▶ Startup spécialisée dans le développement commercial externalisé. Gestion d'un portefeuille de trois clients : 99 Partners (Finance) / Kyu Associés (Management) / LesMobilizers (Mobile Apps)
- ▶ Identification et prospection de cibles à haut potentiel (niveau exécutif)
- ▶ Gestion complète du cycle de vente
- ▶ Suivi/Rapport pour le client initial
- ▶ Onboarding & coaching des nouveaux arrivants (Interne à FDV)

Co-Fondateur

Esport Betting League - Janvier 2011 à janvier 2012 - Mountain View



- ▶ Site internet dédié aux paris sur les compétitions Esport (Starcraft 2 / League of Legends)
- ▶ Gestion de projet technique
- ▶ Stratégie Digitale (Pubs Google & Facebook)
- ▶ Service Client

FORMATIONS

City University

Londres

2009 à 2010

Master of Science Télécoms & Réseaux

Ecole Centrale d'Électronique (ECE)

Paris

2006 à 2009

École d'Ingénieur

COMPÉTENCES

Data Driven

Se reposer sur les chiffres pour définir la meilleure stratégie

Consistance

La consistance vient d'un forecast précis

Organisation / Time Management

Priorisation des tâches quotidiennes pour maximiser l'impact

Coaching / Onboarding

Diffuser les meilleurs pratiques et donner les outils pour performer

Confiance

Assez simple

Intelligence Émotionnelle

Gestion des émotions sous la pression

Sens Business

Background technique me permettant de consommer et retenir un gros volume d'information

CRM

Pipedrive / Hubspot / Salesforce

LOISIRS

Hobbies

- ▶ Musique
- ▶ Poker
- ▶ Esport
- ▶ NBA
- ▶ Voyages
- ▶ Crypto Monnaies