

Stéphane Prévost-Boixel

[Stephane.pb@outlook.fr](mailto:Stephane.pb@outlook.fr)

0638294417

<https://www.linkedin.com/in/stephane-prevost-boixel-6085b74b/>

## PROJET PROFESSIONNEL

S'impliquer sur le long terme dans une mission qui soit en accord avec mes qualités et ma personnalité.  
Idéalement dans une mission chasse ou élevage.

---

## COMPETENCES

- |                                   |                               |
|-----------------------------------|-------------------------------|
| • Chasse, élevage                 | • Suite office                |
| • Support et service clients      | • CRM : Dynamics, Sales Force |
| • Détection et gestion de projets | • ERP : Dynamics Ax           |

---

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

08/2022-En poste : Commercial BtoB, chasses, **Cegid**, Editeur de logiciel Expert-comptable, CDI

- Transformation digitale des cabinets d'expert-comptable Loop / Conciliator
- Gestion d'un portefeuille clients de 120 comptes, relation clients (facturation, relance support...)
- Objectif annuel > 350K€

11/2015-03/2020 : Commercial BtoB, chasses et élevages, **SHI International**, revendeur IT, CDI

- Acquisition de nouveaux clients, gestion et création d'un portefeuille clients de 70 comptes
- Négociation achats/Création des deals registrations (Microsoft, HP, DELL, LENOVO, VMWare, Splunk)
- Objectif annuel > 1 500K€

03/2012-05/2015 : Commercial BtoB, chasse 100%, **E-DEAL**, Editeur de logiciel CRM

- Détection de projet appels d'offres marché public et privé
- Objectif annuel > 500K€

01/2011-12/2011 : Apporteur d'affaires (Auto-entrepreneur)

- Commercial BtoC, chasse 100%, ventes VEFA, défiscalisation

09/2007-01/2011 : Commercial BtoB, élevage 80%, Chasse 20%, **Genapi**: Editeur de logiciel notaires

- Elevage, gestion d'un portefeuille clients de 100 comptes
- Objectif annuel > 300K€

10/2006-09/2007 : Commercial BtoB, chasse 100%, **Autoscout24** : web, achat/revente de véhicule d'occasion

- Objectif annuel : 180 contrats nouveaux clients
- Chasse, acquisition de nouveaux clients, vente d'abonnements annuel et espace publicitaire

01/2006-10/2006 : Commercial BtoB 50% chasse, 50% élevage, **Debitel** MVNO, Télécommunication

- Traitements de leads, chasse

11/2002-11/2004 : **BePhone**: plateforme d'appels, Montpellier 34

- Appels sortants et appels entrant et prise et suivi de commande SFR

---

## FORMATION

2002 : BAC STT action commerciale, Rabelais, Montpellier 34

1999 : Formation technico-commercial, Genapi, Montpellier 34