



CONTACT



15/06/1986 (34 ans)



Américain



Marseille, France



(+33) 7 83 09 32 55



corylawing@gmail.com



linkedin.com/in/corylawing



Permis B



COMPÉTENCES

- Développement commercial
- Leadership / Management
- Gestion de projet
- Entrepreneuriat
- Reporting | Analyzing
- Éducation permanente
- Relations interpersonnelles



INFORMATIQUE

- Pack Office
- Excel
- Salesforce + CRM Automatisation
- KPI Dashboards
- LinkedIn Sales
- Website : CMS + Html5 + CSS
- Design Tools: Canva + Figma
- SEO + Google Analytics



LANGUES

- Anglais (Natif)
- Français(CI)



CORY LAWING



Votre futur talent



POURQUOI MOI ?

- **10 ans** en business development, account management, et vente
- **6 ans** de management/leadership avec des équipes multinationales
- **Personnalité** : déterminée, entrepreneurial, polyvalent et proactif



EXPÉRIENCES PRO

Depuis 2019 | Co-fondateur

Clic'n Clac (Marseille, France)

- Création et présentation du plan business plan, stratégie marketing et des prévisions financières aux investisseurs et banquiers
- Conceptualiser et participer au **développement** d'une application 'user-friendly' qui vise à rendre la recherche d'un stagiaire/stage plus efficace et accessible
- Développer et entretenir des relations avec les DRH qui utilisent la plateforme - upselling et cross-selling, maintien d'un haut niveau de client success

2017- 2019 | Directeur Développement / Operations

Groupe Adiona - MIA (Venelles, France)

- Piloter le futur de l'entreprise: rechercher des marchés, créer de nouveaux services - **+12%** de CA supplémentaire, **optimiser** et **autonomiser**
- Établir un business plan annuel et long-terme, fixer des objectifs et les bonus d'équipe - analyser KPIs / faire du reporting
- Elaborer les stratégies de vente, processus de **recrutement**, et **talent acquisition** - réalisation de 15% croissance annuelle
- Élaboration et gestion d'un budget, analyser la rentabilité des produits
- Création d'une stratégie d'acquisition à travers les médias sociaux
- Pilotage de l'activité et **encadrement d'équipes** (23 personnes) composées de recruteurs, commerciaux et business developers
- Contrôler et suivre la bonne exécution des missions confiées à l'équipe
- Pilotage de la performance et motivation, et les diriger par l'exemple

2014 - 2017 | Business Development Manager / Key Account Manager

Groupe Adiona - MIA (Venelles, France)

- **Prospecter** et **développer** le portefeuille client afin d'améliorer le CA
- Analyse du marché et des opportunités commerciales, concevoir et mettre en œuvre des stratégies de vente
- Négocier et réaliser des ventes avec des PME et des grands comptes (**Apple, Hugo Boss, Amazon**, etc.) - croissance annuelle de **+35%**
- Développer la satisfaction et la fidélité des clients
- Diriger et accompagner l'équipe commerciale (6 personnes) pour effectuer efficacement les missions ci-dessus
- Élaborer des supports marketing, tels que des descriptions de produits, des brochures, des présentations, des sites Web et d'autres supports

2009 - 2011 | Account Manager / Commercial

Orientique (Brisbane, Australia)

- Suivre le portefeuille clients et organiser les actions commerciale
- Ecouter les clients pour identifier et répondre à leurs besoins
- Pilotage de l'expérience client, assurer la satisfaction des clients



ÉDUCATION

2004 - 2009 | Bac + 4 Business Administration (BBA)

Business School - Reno Nevada Université (Étas-Unis)

- Diplômé avec mention



Planifiez un entretien
ici