



AUGUSTIN BADUEL

Nationalité: Française
Age : 32

Adresse : 40 rue Rivay 92300 Levallois-Perret
Téléphone : 07 84 11 76 94
Email : augustinbaduel@gmail.com

PROFIL

Actuellement en poste en tant qu'Head of Sales chez Smart-Services, je suis à la recherche de nouvelles opportunités dans le domaine des nouvelles technologies. Enthousiaste, organisé et autonome, je serais ravi de pouvoir mettre mes compétences au service de votre entreprise.

LANGUES & COMPÉTENCES

Français : langue maternelle
Anglais : bon niveau
Espagnol : courant

Word
Power Point
Excel
Salesforce
Pipedrive

EDUCATION

2014 Diplômé de Neoma Business School, Grade Master BAC +5, Rouen

2011 Echange universitaire -ITESM Mexico DF

2009-2012 Neoma Business School, Rouen

2006-2009 Bachelor Skema Business School, Lille

2006 Baccalauréat ES, Passy-Buzenval, Rueil-Malmaison

INTERETS

Tennis - Running - Football - Golf

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

SMART-SERVICES – Depuis Février 2019 *Head of Sales*

- Développement du Chiffre d'Affaire et du portefeuille clients
 - Prise de RDV: En phoning, référencement google, mailing automatique, réseau personnel et LinkedIn
 - Management de 3 commerciaux (1 Business Developer et 2 Account Manager)
 - Formation des équipes de vente
 - Etablissement de la stratégie commerciale avec les co-fondateurs
- Résultat:** CA multiplié par 3 en 2019, plus de 1000 clients recrutés, levées de fonds de 800 K€ début 2020

CUBYN – Novembre 2017 à Janvier 2019 *Account Executive*

- Prise de rendez-vous en outbound (objectif de 5 par semaine)
 - Participation à la négociation des offres
 - Gestion et suivi des relations commerciales
 - Participation au process de recrutement, à l'onboarding et à la formation des profils Sales de Cubyn
- Résultat:** 11 profils sales recrutés pour 9 validés
500 K€ de CA générés (frais de livraison) - Meilleurs résultats 2018 équipe AE

NESPRESSO – Mars 2013 à Octobre 2017 *Responsable de Secteur*

- Développer portefeuille clients
 - Prospecter les entreprises
 - Suivre les accords cadres Nationaux
 - Rechercher et animer des partenariats avec les entreprises
- Résultat:** 50% de croissance du CA de mon secteur de 2013 à 2017

LENOVO – Juillet 2010 à Mai 2011 *Responsable Grands Comptes Junior*

- Elaboration de propositions commerciales
 - Gestion des commandes clients
- Résultat:** Acquisition de 4 comptes (CA global = 77 millions \$)
Areva, SNCF, Vivendi et Converteam

DARTY Parly 2 – Aout à Décembre 2007 *Vendeur*

- Accueil et Conseil de la clientèle
 - Objectifs de ventes et de fidélisation de la clientèle remplis
- Résultat:** 30% de Prolongement de garantie, 32% de ventes liées