



AYOUB BOUAZZAOU

ACCOUNT MANAGER
CDI

COORDONNÉES & INFOS

✉ ayoub.bouazzaoui@hotmail.com

☎ +33 6 03 61 84 67

🌐 linkedin.com/in/ayoub-bouazzaoui

🚗 Permis B

“Persévérant, Sens du résultat, Autonome,
Force de proposition, Goût du challenge, Souriant”

OUTILS MAÎTRISÉS

- **Prospection** : LinkedIn Sales Navigator, Lusha, Findymail, Kaspr, Hunter.io
- **Outils collaboratifs** : Dynamics, Salesforce, Pipedrive, Boondmanager, Slack, Google Drive
- **Sites de recrutement** : APEC, LinkedIn, Pôle Emploi, Monster, Free-work...
- **Séquençage et automatisation** : Lemlist, Make, Zapier
- **Bureautique** : Office 365, Adobe Photoshop, Illustrator

COMPÉTENCES ET SAVOIR-FAIRE

- Stratégie commerciale, management d'équipe
- Entretien continu du réseau de clients, partenaires et prospects
- Prospection : Séquences multicanales, cold calling, emailing, relances automatisées
- Négociation de TJM, calculs de marges et bénéfice net, closing et rédaction contractuelle
- Suivi rapproché des consultants en mission

LANGUES ÉTRANGÈRES

- **Anglais** : Bilingue (C2)
- **Français** : Langue maternelle
- **Espagnol** : Intermédiaire
- **Japonais** : JLPT 1

CENTRES D'INTÉRÊTS

- Composition musicale autodidacte
- Conférences tech, scale-ups
- Voyages (Etats-Unis, Canada, Angleterre, Pays-Bas, Italie...)

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Responsable commercial IT

NJ SERVICES (08/2023 - en cours) - Paris

- Vente de **prestations de services numériques** en **B2B** auprès de Grands comptes, ETI, PME
- Elaboration de stratégies commerciales : Positionnement, ciblage, qualification, personas...
- Campagnes de **prospection multicanale** : Séquences de **cold-calling, mailing, inMails** LinkedIn **Sales Navigator**, relances automatisées, reporting et intégration **CRM**
- **Veille économique** sur le marché, détections d'opportunités commerciales : Partenariats, Référencement, Appels d'Offres, **Réseau de plus de 300 Sales, CTO et Consultants**
- **Management** et **coordination** des équipes internes : **un ingénieur commercial** et **deux chargées RH**, Mise en place de **KPI évolutifs**, Organisation des **réunions weekly**
- Prise en charge du **sourcing** et du **suivi** des équipes techniques : **25 consultants recrutés**, profils techniques et fonctionnels (Développeurs Full Stack, Data Engineer, DevOps, Test Lead, Chefs de Projet, AMOA, Product Owner, Scrum Master, Business Analyst...)
- **Résultats hebdomadaires** : **800 mails, 400 appels, 5 rendez-vous clients / ESN**

Téléprospecteur Freelance

La Voix du Client (09/2021 - 08/2023) - Paris

- Expérience d'enquêtes téléphoniques auprès d'entreprises (cadres dirigeants, CEO, CTO, DSI, RH...) : en moyenne **200 appels / jour, 40 prises de rdv, 30 entretiens**
- Interrogation de professionnels et de publics ciblés, gestion de cohortes, maximisation des taux de conversion (**15%**)
- Optimisation de l'efficacité des scripts de prise de contact, retours sur objections

A&R (Artistes & Répertoires)

Retro Jungle Records (02/2021 - 07/2021) - Paris

- Recherche continue d'artistes émergents
- Coordination artistes/label pour les sorties digitales
- Relation directe avec les **10 artistes** du label
- Gestion du calendrier de sorties
- Stratégie marketing sur réseaux sociaux : **Instagram, Tiktok, X**
- Pitch des releases sur Spotify for Artists

Ingénieur d'Affaires IT

AEROW SAS (12/2019 - 01/2021) - Paris

- Account management & Développement commercial en ESN
- Prospection téléphonique, négociation des contrats
- Vente de prestations en B2B auprès d'entreprises privées du CAC 40 (**200K CA**)
- **Recrutement de 8 consultants** aux profils techniques

Business Developer IT

INETUM (04/2018 - 09/2019) - Montpellier

- Vente de licences / prestations informatiques en B2B aux collectivités territoriales (Conseils régionaux, départementaux, grandes villes),
- Gestion du portefeuille client (**+100 clients**), campagnes téléphoniques, mailing, webinars, closing (**300K CA**)
- Suivi des commandes et reporting sur **Microsoft Dynamics 365**

DIPLÔMES & FORMATIONS

Master 2 - Ingénieur d'Affaires IT

Montpellier Business School (2017-2019)

- Négociation, stratégie commerciale, intelligence économique, analyse et décisions financières

L3 - Management IT Sciences & Technologies

IAE Montpellier (2016-2017)

- Comptabilité, finance, gestion de projet, études de marché, Marketing digital, stratégique et opérationnel

DUT Informatique

IUT Montpellier (2014-2016)

- Programmation front / back : Java, JavaScript, PL/SQL, C, PHP, HTML, CSS; Méthodes agiles Scrum / Kanban

