

Business Development Manager

Avec plus de 18 années d'expérience en Business développement et gestion de comptes clés, mon appétence pour la Gestion de Projet Agile et livrables (Technologies Web, Cloud, UI / UX Design...), me conduit à relever de nouveaux défis au sein des ESN et industries. Doté d'un sens relation client, d'esprit de travail en équipe, de prise de recul face aux décisions stratégiques, de capacité d'adaptation en milieux exigeants, et par mes compétences transverses capitalisées dans les Télécoms, les Equipements industriel, l'Agroalimentaire, l'Automobile, l'Energie (Oil and Lubricant) ... je suis prêt à contribuer de façon performante, à l'élaboration et au déploiement de votre stratégie de conquête de parts de marchés.



Côte PACKA

mancome03@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/côte-packa->

<https://trailblazer.me/id/cpacka7>

Île de France

+33 7 52 28 05 18

Permis B

hpb_01@hotmail.com

COMPÉTENCES



Montage et négociation d'offres complexes : (Equipment, automobile, Clouding com...), Amélioration processus de conquête marché (TPE, PME, Grand comptes).



Définition plan segmentation marché, mise en place de veille concurrentielle, Optimisation Relations clients...



Gestion des outils : Trello, MS Project : Diagram Gantt, Planning, Suivi-Evaluation et Analyse de tâches (diagramme PERT), connaissances d'autres méthodes en cascades et Agiles.



Fidélisation & Audit relation client : création et animation de réseaux de distributeurs.



Team Management (5 à 22 Prs), Gestion de Conflits et Reporting, Gestion de Contrats et Partenariats, Coaching Sales..



Etudes de Marchés et Ciblage, Stratégies de Conversion Prospects, Elaboration de KPI's et Mapping).



Identification de besoin Clients, Gestion Backlog Produits, et Equipe Scrum (Sprint Board / Trello), Elaboration de Cahiers de charges / Appel d'offres.



Alliance & Partenariats / Projet Agile, Synchronisation entre référentiel client et application utilisatrices.

EXPERIENCE FONCTIONNELLES SOFTWARE

- Power BI (Business Analyse et développement marché),
- MERCURE CRM, SESAME CRM, INCADEA CRM, Salesforce CRM,
- SGBD relationnels, Zoning maquette email
- SLX CRM, YOUTOO CRM,
- NAVISION ERP System, Work Day RH System,
- Outils d'analyse de données Marketing : SPAD, SPHINX, OSS4,
- Outils de bureautique : MS Office, Adobe Photoshop,
- Windows, Lotus Note, Outlook, Visual Studio, Sublim Text, FileZilla

FORMATIONS

DIPLÔMES UNIVERSITAIRES

Master en Management et Développement de Marchés,
Université Paris-Dauphine - 07.2008

Master en Gestion de Projets (GP),
CESAG - 06.2006

FORMATIONS PROFESSIONNELLES et CERTIFICATIONS (en cours)

Certification Marketing Cloud Salesforce | Oreegami & ISDI» *(Paris / 2021 - 2022)*

Certification Product Manager (PM) | OpenClassrooms - RNCP *(Paris / 2021 - 2022)*

Consulting "Gestion de Prévoyance & Patrimoine" | AXA *(Fremigny / 2018 - 2019)*

Techniques de Négociation de Solutions Complexes | CFAO – HEC *(Paris / 2016 - 2017)*

LANGUES

Français - *Langue maternelle*

Anglais - *Professionnel*

De Janv. 2022 – en cours ESN en Transformation Digitale & Technologies

Talan Solution : Consultant Salesforce

Contexte : Conseil / Accompagnement d'entreprises - stratégies de transformations digitales

- Recueil de besoins clients et réalisation des maquettes de démonstration pour prospects
- Mise en place des uses cases (création de nouvelles Journey complexes, ciblage SQL et automatisation, reporting customisés...)
- Segmentation avec SQL et personnalisation avec AMP script (HTML et CSS de base)
- Segmentation de l'audience avec Filters et Query activities
- Accompagnement des consultants techniques pour modélisation d'architecture Marketing Cloud (BU, multi-org, Modèles de données, process RCPD...), et rédaction des spécifications de documentation associées

Environnement digital : Salesforce Sales Cloud, SF Marketing Cloud

D'Oct-22 à Janv-23 : Mission en régie chez **Les Grands Chais de France** (à Strasbourg)

Contexte : Business Analyste au sein du projet CRM Salesforce / Négocio de Vins

- Gestion des US via Jira et conseil aux Utilisateurs
- Paramétrage de la solution en qualité d'Administrateur Système
- Elaboration des release notes d'évolutions de versions Système et Planning projet

EXPÉRIENCES

De Janv. à Déc. 2020 ●
(1 an)
EDIETEUR DE LOGICIEL SaaS / BTP

ITGA : Responsable Commercial Régional

Contexte : Management de la Business Unit : Diagnostic Immobilier (conquête marché / CA 12M)

- Déploiement et performance du Business model, sur la gestion des données (polluants du bâti et certification énergétique). Objectif : croissance part de marché de 25 à 35% / 01 an
- Préconisations des offres sur mesure, pour optimiser la gestion de données sur Cloud
- Hausse de +1.5 / portefeuille client (reconquête – chasse – audit relationnel – fidélisation)
- Gestion d'accords-cadres et grand compte / positionnement du "Digital Business model"

Environnement numérique : Power BI, BIM (modélisation), Bat Inbox, DIAGINBOX

De Janv. à Sept. 2019 ●
(9 mois)
TELECOMMUNICATIONS

SFR BUSINESS : Ingénieur d'Affaires B2B et Collectivités

Contexte : solutions de communication unifiées « IP multisites », Clouding et réseaux (Vlan, Wlan)

- Etudes et comparaison de plusieurs outils de gestion des Data
- Co-construction d'offres techniques avec Ingénieurs Avant-vente (Fibre Optique)
- Elaboration d'outils de détection valeur ajoutée prospects & clients (meilleur process)

Environnement numérique : Cyber sécurité, Box Cloud, Gestion IP, Datacenter, GED, RGPD

De Fév. à Mai. 2018 ●
(4 mois d'intérim)
BUREAUTIQUE & GED

RICOH : BUSINESS DEVELOPER (GED – Clouding Computing – MFP – Ecrans digital interactif)

Contexte : Conduite d'une mission de positionnement de solutions Imprimantes et copieurs multifonctions (Prospection terrain : offre RGPD, WOOXO), et numérisation de données "GED"

- Encadrement de 4 Business Developer sur l'identification de besoins Prospects / clients
- TASK FORCE afin de rattraper les parts de marchés auprès des TPE, PME, Indépendants...
- Mise en place d'outils d'audit de la relation client, de planning et Reporting

Environnement technique : Serveurs WOOXO, Cloud pour Big data, GED (solutions VOIP)

De Juin 2016 à Déc. 2017 ●
(1 an et 6 mois)
AUTOMOBILES - Equipement

CFAO EQUIPMENT : BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Contexte : Responsable d'activité Equipement Industriels – Pneumatiques et SAV

- En charge de la stratégie commerciale B2B auprès d'industries Minières – BTP - Maritime
- Team Management (6 Sales + 5 techniciens SAV), et Reporting sur activité
- Mise en place de plan Marketing et offres équipement automobiles + pièces de rechanges
- Interface avec les clients pour des projets sur la gestion des contrats distributeurs, par la création de fond dédié, avec croissance du C.A à +8% un 1 an (offres multi-activités)

Expertise Technique

- Intervention sur la migration de données CRM vers la nouvelle base MERCURE
- Optimisation de traitement / flux d'alimentation de stock depuis la plateforme logistique

Environnement technique : Pneumatiques portuaires et miniers, Offres Automation WIMAX

De Nov. 2011 à Mai 2016 ●
(5 ans)
OIL – BITUMEN - LUBRICANT

PUMA ENERGY : B2B and MARKETING MANAGER

Contexte : Gestion de marché Oil & Gas et Social Marketing, avec mise en place d'outils RSE

- Optimisation de la stratégie conquête marché (Fioul, Oil, Bitumes, Lubrifiants), des marques Castrol, Shell et Puma / réseaux Retail – Industriels – Bunkering (ship to ship)
- Collaboration avec les Utilisateurs Métiers, Raffineries, Achats et Experts Décisionnels
- Elaboration de l'ensemble des Budgets, tableaux de bords, KPI's et Reporting sur activité
- Résolution de la problématique Relation via l'outil BSM (NAVISON)
- Amélioration de la qualité des données sur la Relation Clients et Fidélisation grâce l'élaboration et la mise en place des règles de rapprochement des données
- Coaching et performance du potentiel d'équipe B2B (13 personnes), plan Route to Market
- Pilotage des plans de communication stratégique, analyse résultats / KPI et suivi RSE
- Référent Business, et mise en place de standard de développement, à l'attention de l'équipe offshore (Johannesburg), sur la croissance part de marché (+15% sur 3 ans)
- Veille concurrentielle et technologique sur les solutions, tel que BSM & Workday Talend

Environnement technique : BSM, NAVISON ERP System, Workday Talend

De Mars. 2011 à Oct. 2011 ●
(8 mois)
TRANSPORT AERIEN & MARITIME

DHL Express International : Field Sales Executive

Contexte : Responsable secteur - suivi des shipping et développement de portefeuille grand comptes

- Déploiement et performance à partir de la segmentation et zoning portefeuille client
- Gestion de contrat Fret aérien et Shipping maritime (conquête marché, négociation des ordres)
- Optimisation des Marges, conduite prospection via CRM et terrain, Médiaplanning.

Environnement digital : COMETELITE CRM : Segmentation portefeuille prospects & clients

De Sept. 2008 à Janv. 2010 ●
(1 an et 4 mois)
AGROALIMENTAIRE

Danone Communities : Responsable Marché & Force de vente

Contexte : Animation d'équipe commerciale et Analyse d'impact social sur projet (mission Danone)

- Planification et organisation des plans "Vente & Distribution" de produit laitiers (avec PLV).
- Objectif : gestion des contrats de partenariats (CASINO) – éleveurs – administration publique
- Audit de la relation client : conception d'outils CRM, évaluation d'équipe et ROI marchés
- Veille concurrentielle et identification d'opportunités business : Enquête de satisfaction clients
- Elaboration d'outils RSE et accompagnement / gestion des collectivités locales

Impact marché : Mise en place d'un modèle de challenge partenaires en grande distribution (locaux, internationaux...), suite au positionnement marché