

ARMELLE KIENY

Ingénieure commerciale BtoB

✉ armelle.kieny@gmail.com

🏠 38570 Goncelin

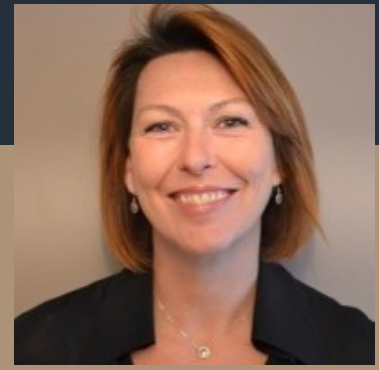
🌐 <https://www.linkedin.com/in/ak38>

📄 Permis A et B

🚗 Véhicule personnel

📍 Référence sur demande

☎ 07 69 11 02 24



Experte en vente de produits matériels et logiciels avec une dimension conseil et le goût du challenge, je recherche un poste de chargée d'affaires dans les services du numérique

Compétences

- Identifier, cibler et enrichir le réseau
- Prospecter et développer de nouveaux comptes
- Animer et augmenter un portefeuille Grands Comptes (upsell)
- Convaincre et négocier des conditions commerciales
- Fidéliser les clients et pérenniser le chiffre d'affaires
- Piloter la mise en œuvre d'un projet
- Mobiliser les énergies en interne
- Etre orientée vers la performance et le résultat
- Suivre l'évolution des KPIs via le CRM (Reporting)

Expériences professionnelles

- Chargée d'affaires**
De 2020 à 2023 Combodo - Echirrolles
Editeur de logiciels ITSM/CMDB et Consulting
Résultats : réalisation de 33% du New Business
- Présidente**
De février 2020 à juillet 2020 Impulsion 38 - Meylan
Association de cadres expérimentés
Pilotage de la structure (moyens logistiques, gestion de l'équipe)
- Ingénieure d'affaires**
De 2014 à 2019 Eloquant - Gières
CA 2017 : 10,6M€ - 90 salariés
Secteur d'activité de télécommunication, spécialiste des solutions de Relation Client
Pilotage et gestion d'un portefeuille Grands Comptes (profil éleveur)
Suivi reporting commercial (KPI - taux de transformation)
Conquêtes : Bénéteau, King Jouet, Lafarge ...
- Responsable commerciale**
De 2013 à 2014 Interview SA - La Tronche
Management d'une équipe de 3 commerciaux
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie commerciale
Animation, encadrement et montée en compétences des équipes
Résultats : progression du chiffre d'affaires de 26%
- Ingénieure commerciale Grands Comptes**
De 2000 à 2013 Interview SA - La Tronche
CA 2013 : 2 M€ - 30 salariés
Start-up - Editeur de logiciels d'enquêtes en ligne
Prospecter (profil chasseur) et développer de nouveaux comptes
Accélérer le développement du CA
Conquêtes : Air France, Euromaster, EDF, Ministère de l'Education Nationale
Résultats : réalisation de plus de 40% du chiffre d'affaires global
- Assistante commerciale**
De 1998 à 2000 Alma Scop - Saint Martin d'Hères
Éditeur de logiciels et de services du numérique - 95 salariés
Cibler les prospects, rayonner lors d'événements (salons, conventions d'affaires, ...) pour promouvoir les activités
Résultats : élaboration d'une base de données clients de plus de 1000 contacts

Atouts

- Culture du résultat
- Empathie
- Orientation Client
- Rigueur et organisation
- Sens relationnel

Langues

- Anglais
pratique professionnelle

Diplômes et Formations

- **Master 2 Marketing Digital et Consommateur Connecté**
De 2021 à 2022 IAE Grenoble
- **Master M1 - Management Administration des Entreprises**
De 2020 à 2021 IAE Grenoble
- **BTS Action commerciale**
De 1998 à 2000 IMT Grenoble

Centres d'intérêt

- Le sport :**
course à pied , ski alpin, randonnée, plongée sous-marine (Niveau III & Initiateur)
- Les Voyages**
Angleterre - Crète - Egypte - Grèce - Irlande - Madagascar - Maroc - République Tchèque - Réunion - Tunisie - Turquie

Informatique

- Pack Office,**
CRM Salesforce, Odoo, Logiciel ERP Everwin GX, Méthode Agile, Mise en conformité RGPD