



Fabien LAURENDEAU

Key Account Manager

 <https://www.linkedin.com/in/fabien-laurendeau/>

Accompagner les organisations dans leurs projets de transformation digitale,
Développer l'innovation et améliorer l'efficacité opérationnelle

📞 06 33 84 52 76

✉️ fabien.laurendeau@sfr.fr

7, rue Jean Macé 37000 TOURS

Contexte réglementaire

eIDAS, NF Z 42-0NN, NF 544,
ISO 9001, 14001, 27001,
HDS, SEDA, ACPR

Outils

Suite MS, Google, Thunderbird,
Visio-conférences, Zoho, Bound

Formations

2022 Fondamentaux de la gestion de
projets « Agile »

2021 Coaching « améliorer ses
performances »

Réussir sa négociation commerciale
2014 GED/SAE - Cimail

Signature électronique - Lex Persona

2012-2013 **Master II INM** Marketing
International Opérationnel –
mention Bien

2005-2006 *Profession Manager* - Cési

2000 **Basic of Supply Chain**
Management Examination - Apics

1998-1999 *Cycle de formations*
Qualité - AFNOR

1992 **Maîtrise d'Histoire**
contemporaine (C2)

Langues

Anglais (TOEIC 875)

Activités

Marche, vélo, natation, Pilates

Life LetsGO4Climate

Compétences

Savoirs :

- Développement commercial (acquisition & foisonnement)
- Management
- Gestion de projets

Savoir-faire :

- Comprendre et analyser les besoins d'un client, public ou privé
- Elaborer une stratégie marketing et un plan d'actions commerciales
- Concevoir, vendre et développer des offres de services
- Etablir et optimiser un budget
- Convaincre et entraîner

Savoir-être :

- Leadership bienveillant et motivant
- Diplomate et pédagogue
- Intégrité et loyauté
- Curiosité et ingéniosité

Expériences professionnelles

Business Manager

2023 IGM (PME – ESN)

- Prospection & acquisition de nouveaux clients
- Fidélisation et sécurisation du portefeuille clients existant
- Gestion des missions des collaborateurs/trices et des externes

Directeur Commercial

2018-2021 Lex Persona (PME – éditeur de logiciels de signature électronique)

- Développement du CA de l'entreprise (+180% en 3 ans)
- Acquisition de nouveaux clients Grands Comptes, publics et privés
- Management direct d'une équipe de 3 collaboratrices

Ingénieur Avant-Vente/chef de projet

2009-2018 Numen (ETI – Entreprise du Secteur Numérique)

- Solution de dématérialisation des offres de crédits immobiliers (BPCE)
- Traitement complet du cycle de vie des contrats (ETT Synergie)
- Portail de validation de moyens de paiement (Finaref, BNPP)

Responsable Méthodes-Qualité

2001-2009 Sati (PME – Industrie graphique & traitement de l'information)

- Obtention et renouvellement de la certification NF K 11-112 (3 sites)
- Gestion des tous les projets d'industrialisation, de recette et de MEP
- Pilotage des productions inter-sites.