

Sales Account Executive - NABOO

François Dubois



Expériences - 9 ans

● Sales Account Executive - 1pact/ avril 2024 - aujourd'hui

Garant du closing et de la gestion de mon portefeuille clients

- Qualification de +100 prospects dans la logistique et closing de 6 clients clés
- Accompagnement de 10 clients stratégiques dont Mondial Relay, Leroy Merlin, La Poste avec comme objectif la recherche de repeat
- Recrutement et gestion de +40 salariés mis à disposition dans les entrepôts logistiques
- Participation au développement du produit et son optimisation avec l'IA
- Amélioration des processus internes (automatisation et gain de temps de 20%)

● Sales Account Executive - Zeloce / avril 2022 - mars 2024

Responsable de l'implémentation du logiciel et de la satisfaction client

- Closing et gestion au quotidien sur les chantiers de 2 clients clés : Charier TP et Pigeon
- Prospection de +50 prospects dans le BTP/TP et accompagnement de 8 clients stratégiques pour assurer la fidélisation
- Mise en place du logiciel SAAS et de notre application mobile chez nos clients principaux (Eiffage, Colas, Leroy Merlin, Rent@car)
- Gestion de +40 chauffeurs par chantier et 200 sur un chantier d'Eiffage
- Participation au développement du produit avec les dev, product owner et UX/UI

● Customer Success Manager - Lazare / sept 2020 - mars 2022

En charge des missions internes et de la satisfaction des bénéficiaires

- Rédaction du projet associatif et développement de nouvelles initiatives pour l'organisation en France et à l'international (Mexique, UK, Suisse, Espagne)
- Gestion de 6 projets en lien avec des missions sociales et développement de partenariats.
- Garant de la bonne entente dans les colocations solidaires (+200 colocataires)

● Entrepreneur/navigateur - Vent2Face /avril 2016 - août 2020

- 1 an et demi : Fundraiser pour la start-up Odiwi (500 000 euros)
- 1 an et demi : Préparation et tour de l'Atlantique à la voile à 3 voiliers et 18 équipiers : en charge du financement
- 1 an : Skipper pour aller vers Saint Pierre et Miquelon : recrutement et gestion de 8 équipiers, organisation des entraînements et de la recherche de fonds
- 6 mois : Serveur à Dublin pour améliorer mon anglais dans un restaurant

Formations Bac +5

- 🎓 Master Management & Sales - Ircom, Angers
- 🎓 Erasmus Account Manager - Lodz Politechnika, Pologne
- 🎓 Licence Customer Success - Université de Nantes
- 🎓 DUT GEA - IUT de Nantes
- 🎓 Terminale - Echange en Nouvelle-Zelande

☎ 06 02 39 36 41

✉ francois.dubois100@gmail.com

📍 Paris - 12e

🚗 Permis B

Compétences

- ✅ Qualifier les leads jusqu'au closing en leur apportant des solutions personnalisés
- ✅ Accompagner les clients et répondre à leurs besoins
- ✅ Prospecter avec un reporting rigoureux sur le CRM
- ✅ Participer au développement du produit avec les équipes

Outils

- 💻 Hubspot, Sellsy, Notion
- ☎ Aircall, Slack, Teams
- 🎨 Figma, Jira,
- 🌐 Google Suite, Office 365

Passions

- 🚤 Voile - 100+ jours en mer
- 🏉 Rugby - 4 ans en compétition
- 🏃 Marathon - 3h18|Semi - 1h26

Langues

🇬🇧 Anglais - C1

🇪🇸 Espagnol - C1