



JACQUES NGUENGUEMA

INGÉNIEUR D'AFFAIRES IT / BUSINESS DEVELOPER

Ingénieur d'Affaires IT / Business Developer, fort d'une expérience de 5 ans en alternance, dont 2 ans dans le secteur SaaS IT et ESN auprès de Grands Comptes et du Marché Public (collectivités, CHU...). Expertise en développement commercial, négociation, clôture et gestion de la relation client. Orienté résultats, passionné par la création de partenariats durables et la contribution à la croissance d'entreprises innovantes



jacques.ng2505@hotmail.com



: 06-10-54-58-17



Paris (75) Permis B

FORMATION

2022-2024 : MASTER INGÉNIEUR D'AFFAIRES EN HAUTE TECHNOLOGIE – EURIDIS BUSINESS SCHOOL, PARIS

2021-2022 : LICENCE COMMERCE VENTE MARKETING – F2I DIGITAL SCHOOL OF PARIS / CNAM

2019-2021 : BTS (NDRC) NEGOCIATION DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

COMPÉTENCES

- Développement commercial : Négociation, closing, gestion de portefeuille client.
- Relation Client : Écoute active, communication, résolution de problèmes.
- Outils CRM : Sales Navigator, Hubspot, PipeDrive, Waalaxy, gestion de lead.
- Bureautique : PowerPoint, Canva, Prezi, Trello, Notion.

SOFT SKILLS

- Orienté résultats
- Excellent relationnel
- Autonome et proactif
- Adaptable et rigoureux

LANGUES PARLÉES

- Anglais : Niveau C1 (Académique)
- Lingala : Bilingue

CENTRE D'INTÉRÊT

- Sports, lecture, films.

EXPÉRIENCE

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL – TYFALI CONSULTING NOGENT-SUR-MARNE (94)

- Identifier et qualifier les leads potentiels et les prospects cibles
- Contribuer à la gestion et à l'engagement de la base de données prospects (campagnes email et autres actions commerciales)
- Participer à l'identification des décideurs clés et des clients potentiels
- Définir et mettre en œuvre des stratégies de prospection sur mesure
- Générer 50-80 appels téléphoniques par jour vers des prospects B2B qualifiés

INGÉNIEUR D'AFFAIRES IT EN ALTERNANCE – ISUPPLIER, COURBEVOIE (ÎLE-DE-FRANCE) SEPTEMBRE 2023 – NOVEMBRE 2024

- Gestion et développement d'un portefeuille de clients.
- Prise de rendez-vous et participation au cycle complet de vente (de la détection de l'opportunité jusqu'au déploiement).
- Montage des offres commerciales et négociations.
- Gestion et fidélisation des clients existants.

INGÉNIEUR D'AFFAIRES IT (CYBERSECURITE) EN ALTERNANCE – DROP CLOUD, FONTENAY-SOUS-BOIS (94)

- Prospection active/Conclusion de vente (négociation)
- Analyser et comprendre les demandes des clients
- Développer l'activité auprès de prospects
- Contrôle et mise à jour du CRM
- Fidélisation de nouveaux clients potentiels
- Élaboration d'une proposition commerciale en conformité avec la politique commerciale de Dropcloud
- Développement du portefeuille clients + 15% CA SAAS

BUSINESS DEVELOPER/ CHARGE DE RECRUTEMENT EN ALTERNANCE – F2I DIGITAL SCHOOL OF PARIS, VINCENNES (94)

- Prospection téléphonique (fiche téléphonique étudiants): 70 appels / jours avec un taux de transformation à 50%
- Prospection physique des entreprises et des étudiants
- Mise en place de partenariats école entreprise
- Gestion de la relation avec les entreprises partenaires pour identifier leurs besoins en recrutement
- Chargé de recrutement école entreprise