



ARMELLE KIENY

INGÉNIEUR COMMERCIAL

À PROPOS

- ✉ armelle.kieny@gmail.com
- 📍 38570 Goncelin
- 📅 45 ans
- 🌐 <https://www.linkedin.com/in/ak38>
- 📄 Permis B
- 🚗 Véhicule personnel
- ✈ Référence sur demande
Disponible immédiatement
- ☎ 07 69 11 02 24

ATOUTS

- Bon relationnel
- Dynamisme
- Esprit d'équipe
- Persévérance
- Rigueur

LANGUES

- Anglais pratique professionnelle

CENTRES D'INTÉRÊT

- Le chant (chorale du Touvet)
- 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)

Experte en vente de solutions logiciels et de projets complexes. Connaissance grands comptes BtoB. Forte appétence pour la relation client et goût du challenge.

COMPÉTENCES

- Mettre en oeuvre une stratégie commerciale
- Identifier, cibler et traiter les besoins du client et/ou prospect
- Piloter et développer un portefeuille grands comptes
- Analyser les cahiers des charges et élaborer des propositions commerciales
- Réaliser les négociations tarifaires et techniques
- Fidéliser les clients et pérenniser le chiffre d'affaires

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Ingénieur d'affaires De 2014 à octobre 2019

Eloquant Gières

CA 2017 : 10,6M€ - 90 salariés

> Secteur d'activité de télécommunication, spécialiste des solutions de Relation Client (centre d'appels, enquêtes en ligne, traitement des verbatim, chatbot, IA)

Pilotage et gestion d'un portefeuille Grands Comptes (profil éleveur)

Suivi reporting commercial (KPI - taux de transformation)

Garantir, développer et pérenniser le chiffre d'affaires

Conquêtes : Bénéteau, King Jouet, Lafarge ...

Responsable commercial De 2013 à 2014

Interview SA La Tronche

Management d'une équipe de 3 commerciaux

Pilotage de l'activité commerciale

Elaboration et mise en œuvre de la stratégie commerciale

Animation, encadrement et montée en compétences des équipes

Suivi reporting et activité des performances

Résultats : progression du chiffre d'affaires de 26%

Ingénieur commercial 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

Qualifier et analyser les besoins du client - Accélérer le développement du CA

Organiser et animer un stand lors de salons professionnels

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 solutions collaboratives - 95 salariés

Identifier et cibler les clients et prospects, développer le portefeuille

Qualifier et analyser les besoins du client

Résultats : élaboration d'une base de données clients de plus de 1000 contacts

DIPLÔMES ET FORMATIONS

BTS Action commerciale De 1998 à 2000

IMT (Institut des Métiers et des Techniques) Grenoble

INFORMATIQUE

Pack Office (Word, Excel, Power Point), CRM Salesforce, Logiciel ERP Everwin GX