

Jérémy JEAN - JACQUES

- ACCOUNT MANAGEMENT -

 jeremy.jean-jacques@outlook.fr  +33 6 65 56 48 24  Paris, FRANCE  Permis B  LinkedIn

 RENCONTRONS - NOUS DÈS MAINTENANT !

A PROPOS DE MOI

Spécialisé en **développement commercial** et **gestion de comptes**, je suis orienté vers une approche **stratégique** pour maximiser la **satisfaction client** et générer une **croissance** durable.

Mon expérience en **prospection multicanale** (emailing, cold calling, ...) et en **gestion de portefeuilles** clients m'a permis **d'optimiser les performances** commerciales tout en anticipant les besoins du marché.

Travaillant dans des environnements **B2B** variés, y compris des contextes **internationaux**, je maîtrise les outils CRM et je m'appuie sur **l'analyse des données** quantitatives et qualitatives pour ajuster les **stratégies** liées aux objectifs fixés.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2025 - aujourd'hui	L'ADDITION (Filiale FDJ), Account Manager  - Gestion d'un portefeuille de 1 000 clients grands comptes et à fort potentiel répartis sur le territoire national. Accompagnement sur la migration vers une nouvelle application tout en assurant un haut niveau de satisfaction client. Développement du chiffre d'affaires par des actions d'upsell et de cross-sell sur les solutions de moyens de paiement, logiciels complémentaires et services connectés. Optimisation du parcours client en collaboration avec les équipes techniques, contribuant à une hausse de 25 % de la satisfaction et une réduction du churn de 15 % à la re-signature.	Paris, FRANCE
2022 - 2024	NAVA ENGINEERING, Ingénieur d'Affaires & Marketing  - Développement d'un portefeuille de 20+ clients, avec une augmentation du chiffre d'affaires annuel de 15%. - Acquisition de 5 nouveaux comptes stratégiques générant 200K € de CA supplémentaire. - Analyse proactive des besoins clients combinée à une stratégie de suivi renforcée, ce qui a contribué à réduire le taux d'attrition de 20% et à améliorer la satisfaction client. - Gestion du recrutement et de l'intégration de talents techniques, avec un taux de satisfaction client maintenu à 95%.	St Ouen, FRANCE
2021 - 2022	ACCESSAIR, Courtier Aérien  - Prospection et conversion de 4+ clients B2B et B2C, contribuant à un CA mensuel moyen de 150K €. - Organisation et supervision de 20 vols confirmés par mois, assurant une expérience client optimale. - Collaboration avec 50+ partenaires pour diversifier et optimiser l'offre commerciale. - Mise en place du service "Customer Care", augmentant la fidélité client de 30% en 6 mois.	Le Bourget, FRANCE
2021 - aujourd'hui	TAKPT MÉDIA, Co - fondateur  - Lancement et gestion d'un média, avec 50+ contenus multimédias produits et une portée en ligne augmentée de 50% en un an. - Organisation d'événements accueillant jusqu'à 200 participants, renforçant la notoriété de la marque. - Collaboration avec 15+ entreprises partenaires et optimisation des campagnes digitales (SEO, Meta Business Suite, ...).	Paris, FRANCE

SKILLS

Adaptabilité | Ecoute active | Gestion de portefeuille clients | Gestion de projet | Résolution de problèmes |
Prospection commerciale | Négociation commerciale | Stratégie marketing digital | Curieux | Volonté d'apprendre

DIPLÔMES

2022 - 2024	Mastère Manager Ingénieur d'Affaires opt. Marketing, Sup de V	Paris, FR
2021 - 2022	Bachelor Responsable de Développement Commercial, Sup de V	Paris, FR

LANGUES

Anglais



Espagnol

