

MOBILE : 06.14.92.88.40

EMAIL : [cyril.caudroy@gmail.com](mailto:cyril.caudroy@gmail.com)

# Cyril CAUDROY

Chargé d'Actifs Immobiliers / Analyste immobilier |  
Ex-Responsable Commercial



**Contrat de professionnalisation | Rythme : 3 jours à l'école toutes les 2 semaines soit 70% en entreprise**

En reconversion professionnelle, je souhaite évoluer vers un poste d'analyste immobilier, et / ou en support aux fonctions d'Asset & Fund Management. Je souhaite devenir un expert en Évaluation et Finance Immobilière. J'ai 15 ans d'expérience dans le développement commercial d'organisations en forte croissance, dans les secteurs du Service / de la Tech / du SaaS & PropTech

## EXPÉRIENCE

ACCOUNT  
EXECUTIVE  
*Phenix*  
Depuis Août 2024

**Services de valorisation des invendus et d'anti-gaspillage / CA : 12 M€ – 200 employés**

- Développement commercial – 85% : Identifier et convaincre les décideurs type Logistique, RSE, Direction Générale... Cibles : du CAC40 / SBF120 à la PME
- Gestion de comptes clients – 15% : Upselling et fidélisation des 2 clients majeurs de Phenix
- Performances commerciales 2024 = 126% atteint - 39 k€ new business versus 30 k€ | Progression de +56% à +138% sur les comptes existants

ACCOUNT  
MANAGER  
*Cocolabs*  
De Avril 2023 à Juillet  
2024

**Agence Web spécialiste en Marketplaces / CA : 3 M€ – 25 employés**

- Gestion de comptes clients – 80% : Upselling et fidélisation. Vente de services récurrents type TMA/Maintenance et d'évolutions via Sprints. Chefferie de projets, suivi avec des Products Owners.
- Développement commercial – 20% : Cartographier les comptes clients et approcher en Cross-selling les décideurs des différentes filiales : Planification de 11 rdvs - 3 projets générés
- Performances commerciales : 2023 = 105% - 791 k€

ACCOUNT  
EXECUTIVE  
*PlanRadar*  
2020 - 2023

**B2B Construction & Real Estate Software / CA : 30 M€ – 400 employés**

- Développement commercial - 90% | Account Management – 10% | CSM – 20%
- Vendre notre SaaS / Application mobile à toute entreprise qui gère des projets immobiliers : Bureau d'Étude, Promoteur, Investisseurs, Direction Travaux...& assurer l'Upselling dans les 6 à 12 mois
- Amélioration continue : Sales Machine, Onboarding clients via vidéos, environnements de test...
- Performances commerciales : démarrage de « 0 » – 52 entreprises signées – 2022 : CA doublé x2

KEY ACCOUNT  
EXECUTIVE  
*Pricemoov*  
2019 - 2020

**B2B Price Optimization and Management Software / CA : 2 M€ – 20 employés**

- Développement commercial - 100%. Évangéliser la solution de Pricing sur des marchés nouveaux
- Performances commerciales : Négociation exclusive avec 2 ETI & 1 Grand Groupe. Négociation avancée avec 4 comptes. 80 Opportunités créées. 7 réponses sur des AO. 1 contrat service signé

FORMATION  
*Akimbo*  
2019

**FORMATION / Bootcamp en Sales & Tech : 10 semaines intensives / 440+ heures**

- Apprentissage de méthodes sales B2B dans le Digital : business acumen, Growth Hacking, qualification, lead generation, prospection, nurturing, négociation, closing, sales ops
- 8 projets en groupe pour 8 startups : Spendesk, Payfit, Algolia, ChatBot, iBanFirst, Dailymotion
- Outils maîtrisés : HubSpot, Airtable, Zapier, Webscraper, Phantom Buster, InstaPage, Loom

BUSINESS  
DEVELOPER  
*GTT Communications*  
2013 - 2019

**Cloud & infogérance, Solution Réseaux, SaaS Visioconférence / CA : 700 M€ – 2400 employés**

- Développement commercial – 100% : cartographier les comptes ETI/ SBF120
- Travailler en duo avec les avant-ventes pour convaincre les CTO, CIO, DSI
- Performances commerciales : 2018 = 103% - 721 k€ ; 2017 = 104% - 575 k€ ; 2016 = 113% - 565 k€ ; 2015 = 94% - 240 k€ ; 2014 = 82% - 200 k€. Références signées : Cdiscount, Expedia, Maisonsdumonde.com, 3 Suisses, Promovacances

RESPONSABLE  
COMMERCIAL  
*FI Group*  
2007 - 2012

**Conseil en financement de l'innovation / R&D / CA : 40 M€ – 300 employés**

- Développement Commercial - 80% | Account – 20% – **Meilleur commercial 2009/2010** : 641 k€ versus 500 k€
- Cold calling, rdv et closing avec DAF, CEO, Direction Générale, Comptabilité / Fiscalité, R&D
- Management & recrutement d'une équipe de 6 SDR, objectifs à 40 rdvs/ mois

## ÉDUCATION

2025 à 2027

- **Début Septembre 2025 : Master I & II - Manager en Évaluation et Finance IMmobilière - ESPI Paris**

2002 à 2006

- **Mastère en Management des Services – SKEMA Nice – ESC / Business School**

2000 à 2002

- 1 année de césure comme Acheteur chez Bacardi Martini puis 1 an d'apprentissage chez Veolia Eau
- **DUT Techniques de Commercialisation – IUT de Sceaux, Université Paris-Sud**

## LANGUES

**Bilingue en Anglais et Espagnol**, Français natif

## INTÉRÊTS

Snowboard, Wakeboard, Kitesurf - Modélisme

Vice-champion de France en 2011 de Boxe Américaine