

Cyril CAUDROY

Chargé d'Actifs Immobiliers / Analyste immobilier |

Ex-Responsable Commercial

MOBILE : 06.14.92.88.40

EMAIL : cyril.caudroy@gmail.com

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 <i>Phenix</i> Depuis Août 2024	Services de valorisation des invendus et d'anti-gaspillage / CA : 12 M€ – 200 employés <ul style="list-style-type: none">Développement commercial – 85% : Identifier et convaincre les décideurs type Logistique, RSE, Direction Générale... Cibles : du CAC40 / SBF120 à la PMEGestion de comptes clients – 15% : Upselling et fidélisation des 2 clients majeurs de PhenixPerformances commerciales 2024 = 126% atteint - 39 k€ new business versus 30 k€ Progression de +56% à +138% sur les comptes existants
ACCOUNT MANAGER <i>Cocolabs</i> De Avril 2023 à Juillet 2024	Agence Web spécialiste en Marketplaces / CA : 3 M€ – 25 employés <ul style="list-style-type: none">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 décisionnaires des différentes filiales : Planification de 11 rdvs - 3 projets générésPerformances commerciales : 2023 = 105% - 791 k€
ACCOUNT EXECUTIVE <i>PlanRadar</i> 2020 - 2023	B2B Construction & Real Estate Software / CA : 30 M€ – 400 employés <ul style="list-style-type: none">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 moisAmélioration 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 <i>Pricemoov</i> 2019 - 2020	B2B Price Optimization and Management Software / CA : 2 M€ – 20 employés <ul style="list-style-type: none">Développement commercial - 100%. Evangéliser la solution de Pricing sur des marchés nouveauxPerformances 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 <i>Akimbo</i> 2019	FORMATION / Bootcamp en Sales & Tech : 10 semaines intensives / 440+ heures <ul style="list-style-type: none">Apprentissage de méthodes sales B2B dans le Digital : business acumen, Growth Hacking, qualification, lead generation, prospection, nurturing, négociation, closing, sales ops8 projets en groupe pour 8 startups : Spendesk, Payfit, Algolia, ChatBot, iBanFirst , DailymotionOutils maîtrisés : HubSpot, Airtable, Zapier, Webscrapper, Phantom Buster, InstaPage, Loom
BUSINESS DEVELOPER <i>GTT Communications</i> 2013 - 2019	Cloud & infogérance, Solution Réseaux, SaaS Visioconférence / CA : 700 M€ – 2400 employés <ul style="list-style-type: none">Développement commercial – 100% : cartographier les comptes ETI/ SBF120Travailler en duo avec les avant-ventes pour convaincre les CTO, CIO, DSIPerformances 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, Maisondumonde.com, 3 Suisses, Promovacances
RESPONSABLE COMMERCIAL <i>FI Group</i> 2007 - 2012	Conseil en financement de l'innovation / R&D / CA : 40 M€ – 300 employés <ul style="list-style-type: none">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&DManagement & recrutement d'une équipe de 6 SDR, objectivés à 40 rdvs/ mois

ÉDUCATION

2025 à 2027	<ul style="list-style-type: none">Début Septembre 2025 : Master I & II - Manager en Évaluation et Finance IMmobilière - ESPI Paris
2002 à 2006	<ul style="list-style-type: none">Mastère en Management des Services – SKEMA Nice – ESC / Business School
2000 à 2002	<ul style="list-style-type: none">1 année de césure comme Acheteur chez Bacardi Martini puis 1 an d'apprentissage chez Veolia EauDUT 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