



Account Executive / Business Developer B2B Junior — Trilingue FR / EN / JP

«Polyglotte avec trois ans d'expérience en gestion de projets internationaux, événementiels et développements stratégiques. Fort intérêt combinant stratégie d'entrée de marché, relation clients et coordination interculturelle. Prospection et fidélisation B2B & B2C dans les industries technologiques, art et gastronomie (Europe, Afrique & Japon)».

Antoine de Skrzywno DUNIN

+33 6 21 80 87 94

75016 Paris, FRANCE

antoine.dunin@gmail.com

linkedin.com/antoinedunin

Compétences clés

IT:

Office 365
ERP (SAP Business One...),
CRM (SalesForce, Hubspot),
Squarespace, HTML, gestion
DNS, SolidWorks, Canva,
IA ...

Langues:

Français: Maternelle

Japonais: Maternelle
(2014 - JLPT N2)

Anglais: Professionnel C1
(TOEIC 920)

Polonais: Notions (A2)

Espagnol: Notions (A2)

Formations

2024
IPAG Paris Business School
Master: International
Management (EN).
Programme Grande Ecole

2019
Univ Paris VII Diderot
Licence: LEA Langues Etrangères
Appliquées anglais japonais.

Centres d'intérêt

Kendo Ceinture noire 1er Dan
(6ans)

Sports: Golf 12 ans, Tennis 8
ans, Ski 10ans.

Danse: Waltz & Salsa.

Musique: Guitar basse
électrique.

Cuisine

Business Developer Market Entry (JP) — Stratégie digital

Graze in Japan (Paris — Tokyo)

Depuis Déc 2024 : Projet entrepreneurial / Cofondateur

New Market Entry:

- **Implantation:** Définition de la roadmap stratégique (benchmark, value proposition, modèle scalable).
- **Développement:** Prospection et création de partenariats B2B et négociation avec les fournisseurs.

Stratégie Digital:

- **Création bilingue (JP&EN) du site vitrine & e-shop en 10j :** gestion DNS, intégration HTML, CGU et politiques légales. www.graze-in-japan.com.
- **Mise en place d'une stratégie SEO et suivi des KPIs ;** analyse des performances marketing BtoC.
- **Analyse et gestion des coûts événementiels :** calcul des marges, élaboration de devis et factures trilingues B2C, coordination logistique sur site.

Global Account Management — Project Manager (JP → FR)

Sti FRANCE & SDI Europe

Depuis 2024: Indépendant — 2022 - 2024: Alternance

Global Account Management: pour le compte d'*OXFORD INSTRUMENTS*, *H-SQUARE* et *4DIMENSIONS*.

- **Représentation commerciale** (marché EU + Afrique) auprès de centres de recherche et d'usines de **semi-conducteurs**.
- **Gestion du Cycle de vente** de solutions techniques (sources X-ray, wafers, ...) et coordination avec les fournisseurs.
- **Fidélisation des clients** en instaurant une **relation de confiance** sur le long terme. Avec recherche d'opportunités d'upsell, cross-sell, croissance.

Project Manager: Projet d'implantation d'une entreprise étrangère dans le marché FR.

- **Analyse du marché français** et élaboration de la stratégie d'entrée.
- **Négociations et partenariats**, mise en place des contrats: Client et différents collaborateurs en Île-de-France.
- **Gestion administrative JP → FR/EN**, traduction des documentations légales, techniques et logistiques.

Business Developer — Coordination d'événements

JAPAN PROMOTION (Paris — Tokyo)

Depuis 2017: CDD & Freelance

Maitre de cérémonie trilingue sur scène jusqu'à +5k participants.

Business Developer et interprétariat pour les artistes lors d'expositions, salons et interviews de presse.

- **Développement de partenariats B2B :** exposants, galeristes, organisateurs et institutions culturelles.
- **Promotion** des clients via événements, conférences et SNS.
- **Vente d'œuvres d'art** (+10k€) et gestion de la relation client.