



✉ berenice.sagnard.bs@gmail.com

🏠 Maisons Laffitte

📍 Ile de France

☎ 0608589729

## Réseaux sociaux

in @berenice-sagnard

## Compétences

Ouverture de nouveaux comptes

Fidélisation des comptes exigeants

Gestion des réponses à appels d'offres

Accompagnement du changement :

- Transformations managériales
- Restructurations
- Evolutions en lien avec l'IA

Création de dynamiques collectives

Détection des talents et développement des compétences

Pilotage de projets complexes

Ecoute active et sens de la relation client

Excellente communication orale et écrite

Créativité

## Bérénice SAGNARD

### Consultante Performance Commerciale

Forte de plus de 15 ans d'expérience commerciale, j'ai développé une expertise managériale, essentielle pour le développement de la performance. J'identifie avec précision les freins à l'efficacité commerciale afin de proposer des recommandations stratégiques et proposer des plans d'action concrets. Mon approche s'aligne sur le Sales Enablement en combinant l'accompagnement au changement (y compris sur les volets SSI/IA/Data) et l'animation d'équipes pour accélérer la transformation.

### Expériences professionnelles

#### ● DIRECTRICE CONSEIL ET SERVICES

De 2022 à 2025 CGI La Défense

- **Accompagnement stratégique** des directions de la sphère publique sur leurs projets de transformation complexe.
- Réalisation de **diagnostics** et de **recommandations stratégiques** pour garantir l'atteinte des objectifs de performance.
- Développement de la stratégie commerciale en fonction des offres de CGI (Data, AMOA, GED, RH).
- Mise en œuvre de l'**accompagnement du changement** lié à l'évolution des processus et du **SI (Data, IA)**.
- Gestion des réponses à appels d'offres (identification des besoins, pilotage de la réponse, négociation, closing, élaboration du contrat).
- Suivi du processus décisionnel chez le client (opérationnels et achats).
- Animation d'équipes et **pilotage de plans d'action** visant à améliorer les performances collectives.
- Gestion des carrières des consultants (réalisation des entretiens d'évaluation annuelle et des entretiens professionnels, formations).
- Mise en place de méthodes collaboratives pour renforcer l'efficacité et la cohésion des équipes.

CA 'Old Biz' : 2,2 M€

CA 'New Biz' : 2,6 M€

#### ● RESPONSABLE D'ACTIVITES

De 2021 à 2022 ASSYSTEM La Défense

- **Structuration et lancement de la BU** Digital Transformation Services, incluant la définition des offres et des processus.
- Mise en place de plans de prospection et de stratégies commerciales adaptées aux besoins clients, obtention du référencement SNCF AST Digital.
- Recrutement et encadrement de trois ingénieurs d'affaires et de deux chargées de recrutement.
- **Accompagnement individuel et collectif du changement** auprès des équipes, renforçant l'efficacité et la performance commerciale.
- **Animation d'ateliers et de dynamiques collaboratives** pour servir l'**intelligence collective** et l'adhésion au nouveau modèle.

#### ● DIRECTRICE DE MARCHE

De 2015 à 2021 Inetum Saint-Ouen

- Veille et analyse des marchés.
- Détection et qualification des besoins clients.
- Rédaction des actes de candidature (RFI).
- Analyse des appels d'offres et organisation des revues de GO / NOGO.
- Gestion et coordination des réponses à appels d'offres dans le respect des procédures de consultation.
- Pilotage de projets dans le secteur des transports.
- **Suivi opérationnel et managérial** des équipes, assurant la performance et la qualité des livrables.
- **Analyse de la performance**, reporting régulier et optimisation des processus
- **Management responsable** et développement des talents pour optimiser l'efficacité des équipes.

Gains du référencement DIGITAL 1 chez Comutitres, des projets e-dépêches (3 M€) et e-contrat-travaux (2,4 M€) chez SNCF Réseau

## Informatique

Suite Office 365, CRM  
Dynamics

## Langues

Anglais  
opérationnel

Russe  
intermédiaire

## Expériences professionnelles

### ● INGENIEUR D'AFFAIRES puis RESPONSABLE D'AGENCE

De 2008 à 2014 [OPEN](#) Levallois Perret

- **Management opérationnel d'une équipe de 50 consultants** : recrutement, suivi de carrière, coaching et développement des compétences.
- Analyse des besoins et élaboration de plans d'actions.
- **Pilotage de la performance de l'équipe** via l'analyse des besoins et l'orientation stratégique des missions.
- Mise en place de **pratiques managériales** axées sur le développement des compétences et l'atteinte des objectifs.
- Animation de réunions et mise en place de rituels d'équipe pour maintenir l'engagement et la performance  
*Gains du projet GESICO chez Réseau ferré de France (CA : 10M€), d'une Tierce Recette Applicative chez Comutitres et de deux centres de compétences pilotés PMO (20 consultants) et AMOA (40 consultants).*

### ● CONSULTANTE AMOA

De 1996 à 2007 [OPEN / TEAMLOG](#) Levallois Perret

Différents postes en AMOA (expertise RH et Paie) et gestion de projets IT pour SNCF, GIP-MDS, Lafarge Ciments, France Travail, Ministère de l'intérieur.

## Diplômes et Certifications

### ● Google AI Essentials, Google Prompting Essentials

2025 [Google](#) .

### ● Praticienne en facilitation

2021 [FORMAPART](#) .

### ● RNCP niveau II 'Responsable en Management et Gestion d'activité'

De 2016 à 2018 [Kedge Business School](#) .

### ● Doctorat en Biologie Moléculaire & Diplôme d'Ingénieur en Agronomie

De 1990 à 1994 [Paris XI](#) Orsay

## Formations complémentaires

### ● Management responsable et respectueux

2024 [CGI](#) .

### ● Pratiques managériales : Feedback efficace, Process Com, Management de la performance

2023 [CGI](#) .

### ● La Pratique de la paie et la gestion des absences : du droit du salaire à l'exécution de la paie

2015 [Francis Lefebvre Formation](#) .