

# RESPONSABLE GESTIONNAIRE GRANDS COMPTES

Responsable du développement commercial avec plus de 15 ans d'expérience dans les secteurs Banque, Finance, Assurance et Technologie, j'accompagne les entreprises dans leur stratégie de croissance, de fidélisation et de transformation.

Spécialiste des environnements réglementaires complexes (ESG, conformité, criminalité financière). Mon approche est centrée sur l'impact, la relation client et l'innovation commerciale.

**Irène Hassika**

Téléphone : +33 609054499

Courriel : [irene.sika@gmail.com](mailto:irene.sika@gmail.com)

LinkedIn: [www.linkedin.com/in/irene](http://www.linkedin.com/in/irene)

## COMPETENCES METIERS

### Développement Commercial

- Prospection et acquisition de clients
- Définition de stratégie commerciale
- Diversification de clientèle
- Croissance des ventes (jusqu'à +35%)
- Positionnement produit cross-asset
- Développement de relations partenaires

### Animation commerciale

- Organisation de conférences et événements
- Démonstration produit à +200 utilisateurs
- Création de formations sur-mesure
- Présentations à des cadres supérieurs
- Animation de réunions thématiques
- Participation à conférences ESG, conformité

### Fidélisation & Management

- Gestion de portefeuille clients (jusqu'à 300 entreprises)
- Encadrement de projets commerciaux et marketing
- Coordination interservices (produit, marketing, conseil)
- Suivi contractuel et budgétaire
- Formation de +500 utilisateurs
- Contribution à des publications professionnelles

## COMPETENCES CLES

- CRM : Salesforce, Jira, Slack, BoondManager
- Outils de prospection, reporting et gestion de projet
- Processus multicanal, marketing digital, médias sociaux
- Cartographie des risques, veille réglementaire
- Anglais : Courant (1 an en Afrique du Sud et Kenya)

## PARCOURS PROFESSIONNEL

**2024** : CMG Conseil

### Responsable développement Commercial

Pilotage de la stratégie commerciale dans le secteur Banque de Financement et Investissement. Acquisition de plus de 30 nouveaux clients grâce à un audit du portefeuille et une stratégie ciblée. Diversification de la clientèle (industries, immobilier) et participation à des conférences sur la finance réglementaire, ESG et RSE.

**2023** : Lexis Nexis Risk Solutions

### Gestionnaire de compte senior

Gestion d'un portefeuille de 800K\$ dans le domaine de criminalité financière et de la fraude. Définition de la stratégie commerciale, ventes croisées et organisation de conférences sur la conformité, le blanchiment et la corruption. Relation client établie avec 30 entreprises, incluant des réunions avec des cadres dirigeants.

**2020 – 2022** : SAI360 old SAI Global

### Responsable développement Commercial

Développement de solutions logicielles en risques, conformité, ESG et EHS. Prospection et fidélisation de comptes stratégiques, coordination avec les équipes produit et marketing pour créer des formations sur-mesure. Augmentation des ventes de 20%, démonstrations à plus de 200 utilisateurs, contribution à des publications professionnelles.

**2008 – 2020** : LSEG old Thomson Reuters

### Gestionnaire senior Énergie & Matières Premières

Gestion d'un portefeuille de plus de 300 entreprises (CAC 40 et ETI) dans les secteurs énergie, agriculture et shipping. Croissance annuelle de 35% sur les matières premières et 25% sur le risque de conformité. Organisation de conférences internationales, formation de plus de 500 utilisateurs, forte expertise en marchés financiers.

## FORMATION

---

<b>2008</b>	MBA Marché Financier – ESG Paris – Paris
<b>2008</b>	Master 2 Marché Financier – ESG Finance Paris
<b>2006</b>	Licence Gestion Financière – ESG Finance Paris
<b>2005</b>	DUT Comptabilité Financière – Université Paris XIII

## LANGUES

---

- Français : Langue maternelle
- Fongbé : Langue maternelle
- Anglais : Courant (1 an en Afrique du Sud et Kenya)

## CENTRE D'INTERETS

---

- Plongée sous-marine niveau 2
- Yoga
- Membre du CA du Conseil Diocésain des Affaires Économiques
- Passion pour les voyages et l'art