



Golnaz

ZARGHAMI

## Compétences

### Soft-skills

- \* Excellent relationnel
- \* Leadership
- \* Orientation résultats
- \* Créativité
- \* Agilité
- \* Autonomie et organisation
- \* Capacité d'adaptation
- \* Esprit d'équipe

### Hard skills

- Polyglotte
- Gestion de projets grands comptes / développement commercial B2B ventes complexes SaaS
- Fidélisation
- Négociation
- Big Data, IoT et intelligence artificielle
- Réponses aux appels d'offres / mise en place de contrats cadres
- Marketing digital
- Management d'équipes

### Logiciels

- Microsoft Office
- Salesforce, Hubspot, CRM Dynamics, Pipedrive, Sendinblue,

### Langues

- Persan : Langue maternelle
- Français : Langue maternelle
- Anglais : Bilingue (C2)
- Espagnol : Bilingue (C2)

## Formation

### Master 2 Commerce international WBS

- Paris, Barcelone, New York
- 2005

## Centres d'intérêt

- Voyages, natation, ski alpin, marketing de réseau, nouvelles technologies et IA, expositions

[Références sur demande](#)

# KEY ACCOUNT MANAGER

Paris | 06 09 98 76 58 | ✉ [gzarghami@gmail.com](mailto:gzarghami@gmail.com)

🌐 [www.linkedin.com/in/golnaz-zarghami-9b71b724](http://www.linkedin.com/in/golnaz-zarghami-9b71b724)

Polyglotte curieuse et tournée vers l'innovation, je fais le lien entre technologie, business et culture pour accélérer la réussite des projets B2B. J'accompagne les entreprises dans leur croissance grâce à une approche commerciale agile et multilingue.

## Expérience professionnelle

### Responsable Comptes Clés

Lefebvre Dalloz – Editeur juridique

📍 Paris

📅 2024 - 2025

- Identifier les besoins clients (IA générative GenAI-L for Search, solutions juridiques documentaires et digitales) et développement du portefeuille
- Elaborer des propositions intégrant les offres logicielles, formations et mise en place des abonnements
- Piloter la relation client à long terme : suivi, opérationnel, accompagnement sur mesure, satisfaction et fidélisation
- Collaborer avec les équipes marketing et support pour optimiser l'expérience client

### Chargée du développement commercial

Academic Angels – Accompagnement académique et formations

📍 Paris

📅 2023 - 2024

- Prospecter de nouveaux clients et identifier des publics cibles
- Identifier les besoins et présenter l'offre de formation
- Réaliser des propositions commerciales adaptées
- Promouvoir et présenter l'offre VAE

### Responsable Business Développement

MoveWORK – Editeur de logiciel SaaS

📍 Montpellier

📅 2022 - 2023

- Identifier et prospecter les prestataires de services via des campagnes outbound multicanales (appels, emails, social selling, salons)
- Créer une relation de proximité avec les prospects en valorisant le ROI des solutions
- Faire les démonstrations
- Collaborer avec les équipes internes (SDR, avant-vente, marketing, technique)

### Responsable Business Développement

Buyco – Plateforme SaaS Ecommerce

📍 Puteaux

📅 2021 - 2022

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale en collaboration avec le Directeur général
- Prospecter et développer un portefeuille de clients grands comptes, franchises et fédérations
- Suivi et contrôle du reporting

### Responsable Grands Comptes Stratégiques

Majencia/Nowystyl Group – Fabricant de mobilier de bureaux

📍 Saint-Cloud

📅 2018 - 2021

- Développer les comptes existants (objectif annuel atteint à 200 % du CA 2 M€)
- Identifier les opportunités de vente en maintenant un niveau élevé de fidélisation (projet La Poste 1300 postes : 1 M€)
- Réponses aux appels d'offres

## Expériences additionnelles

International Business Developer - SAFI / Maisons & Objets 📅 2017 - 2018

Responsable Business Développement - Zong Jia (Paris/Pékin) 📅 2016

Chef de projets - Digital Content Expert 📅 2015 - 2016

International Account Manager - Publicis Média 📅 2006 - 2015