

A PROPOS

Profil hybride commercial-tech spécialisé en Customer Success et déploiement SaaS. En 20 ans, j'ai construit mon expertise sur l'accompagnement client B2B, de l'acquisition à la fidélisation. Chez O'clock, j'ai participé à la création du pôle B2B et au déploiement d'une solution de classe virtuelle auprès d'organismes de formation. Ma force : transformer des clients en ambassadeurs grâce à un accompagnement rigoureux et personnalisé. Toujours en veille sur les outils et méthodologies qui améliorent la performance client.



CONTACT



TELEPHONE
+33 6 62 85 38 11



ADRESSE
01250 JASSERON
Proche Lyon



EMAIL
frankbouchut@yahoo.fr



RESEAUX
[Portfolio](#)
[in/frank-bouchut/](#)

Frank BOUCHUT

Customer Care & Success

FORMATION



2018 - 2019 : Développeur Web & Web Mobile - RNCP niveau 5 O'clock

700 heures intensives HTML/CSS/JS/PHP/Symfony
Gestion de projet & Agilité et SCRUM
Certifié OPQUAST : Bonnes pratiques du web

1997 - 2000 : BAC STAE & BTS TC Cibeins - Lycée E. Herriot

2000 : BTS Technico-Commercial (niveau)
1997 : BAC STAE option aménagements du territoire

COMPETENCES



Relations B2B & Commercial

Prospection (Inbound/Outbound), Négociation B2B, Gestion de Pipeline Commercial et Fidélisation Client (CSM).
Élaboration d'offres et coordination inter-pôles

Marketing & Communication

Création de supports de communication (visuels, emails),
Animation de campagnes, Organisation d'événements (Webinaires, Job Datings), et valorisation de la Marque Employeur.

Outils CRM & Automatisation

Expertise HubSpot (Sales Hub, E-mail Marketing, Automatisation des Process), SuiteCRM.

Productivité & Gestion

Notion, Slack, G Suite. Maîtrise des outils collaboratifs en environnement 100% télétravail.

Soft Skills

Aisance Relationnelle

Polyvalence

Autonomie & organisation

Curiosité



EXPERIENCE

2020-aj : Chargé de relations Entreprises & Carrière - CFA

O'clock - Full remote

Référent B2B :Suivi de l'équipe.
Mise en place du CFA et accompagnement alternance (alternants & entreprises)
Référent HubSpot (CRM) : onboarding, process, formation équipe.
Relations Entreprises/clients : animation et suivi du portefeuille
Démonstration Slippers (SaaS): présentation et prise en main de l'outil

2019-2020 : Assistant Relations Entreprises

O'clock - Full remote

Construction du pôle B2B et des relations entreprises.
Prospection (LinkedIn, Waalaxy) et gestion de projet

2002-2018 : Vendeur Expert

CONFORAMA - Bourg-en-Bresse

Vente et conseil, formation des nouveaux collaborateurs. Relation client et SAV.
Délégué du personnel

2001-2002 : Chef de rayon

FEU VERT - Viriat

Management des équipes, Gestion des stocks et des commandes fournisseurs. Relation client et SAV



Certification

HubSpot Academy : [Sales Hub CRM](#)

HubSpot Academy : [Vente sans friction](#)

ANSSI : [Bases de la Cybersécurité](#)

Opquast: [Maîtrise de la qualité en projet web](#)