

## 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.



## Frank BOUCHUT

### Customer Care & Success

## CONTACT



**TELEPHONE**  
+33 6 62 85 38 11



**ADRESSE**  
01250 JASSERON  
Proche Lyon



**EMAIL**  
[frankbouchut@yahoo.fr](mailto:frankbouchut@yahoo.fr)



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

## FORMATION



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

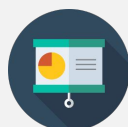
700 heures intensives HTML/CSS/JS/PHP/Symfony  
Gestion de projet & Agilité et SCRUM  
Certifié OPQUAST : Bonnes pratiques du web

**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

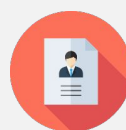
Aisance Relationnelle

Autonomie & organisation

Polyvalence

Curiosité

## EXPERIENCE



**2020-aug : 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](#)