

A PROPOS

Polyvalent et très à l'aise avec l'organisation en télétravail, j'ai su mettre à profit mes 20 années de commerce pour poser les premières briques du pôle B2B pour O'clock, à partir de zéro. Ma rigueur et mon aisance relationnelle m'ont permis d'évoluer rapidement dans les relations entreprises, et dans le relationnel client. j'aime découvrir de nouveaux outils ou nouvelles technologies.



Frank BOUCHUT

Relations Entreprises/Alternance

CONTACT



TELEPHONE
+33 6 62 85 38 11



ADRESSE
01250 JASSERON
Proche Lyon



EMAIL
frankbouchut@yahoo.fr



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

FORMATION



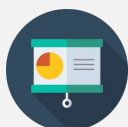
2018 - 2019 : Développeur Web & Web Mobile -
RNCP niveau 5
O'clock

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

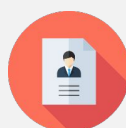
Aisance Relationnelle

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](#)