

## 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.



## 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/](#)

# Frank BOUCHUT

## Relations Entreprises/Alternance

### 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**