



Nicolas Bairrada

CUSTOMER SUCCESS

 06 72 09 98 13

 bairrada.nicolas@gmail.com

 6c Avenue de Versailles, 78220 Viroflay France

 33 ans

 Permis B - Véhiculé

 Pacs

 www.linkedin.com/in/nicolas-bairrada-852135195

PROFIL PROFESSIONNEL

Autonome et enthousiaste, mes premières expériences m'ont permis de renforcer mes acquis et d'appréhender les différents outils et techniques de commercial. En quête de nouveaux challenges, je souhaite rejoindre une organisation à laquelle je pourrais apporter mon dynamisme et mon goût du challenge.

COMPÉTENCES

- Commercial
- Management
- Gestion de projet
- Entreprenariat
- Marketing promo relationnel

CENTRES D'INTÉRÊT

Rugby à XV compétition en club
Guitariste Groupe EXune (Ep 4 titres 2019)
Voyages
Gastronomie

PARCOURS PROFESSIONNEL

07/2021 - Actuel

Graitec | Bièvres | CDI

Customer Success Specialist

- Assurer le renouvellement des contrats Autodesk sur l'ensemble du portefeuille de la BU France (architectes, bureaux d'études, ingénieries, industries...)
- Découvrir, anticiper et qualifier les besoins du client et les nouvelles opportunités
- Développer et consolider la relation
- Mettre en place et exécuter des campagnes de fidélisation à l'aide du nurturing ou appels téléphoniques
- Promouvoir et s'assurer de l'adoption de notre plug-in "Powerpack by Graitec"
- Recueillir des feedbacks et analyser l'expérience utilisateur pour proposer des pistes d'amélioration
- Suivre le plan d'action et analyser les résultats et KPI
- Proposer des solutions et des processus afin d'améliorer et d'animer la relation client au quotidien

04/2019 - 08/2021

Limmo Conseil | Versailles | Freelance

Gestionnaire de patrimoine indépendant

- Développer et gérer un portefeuille clients large et varié, composé essentiellement de particuliers
- Accompagner les clients dans la réflexion et la définition de leurs objectifs patrimoniaux (retraite, optimisation fiscale, transmission / succession...)
- Proposer des conseils et des solutions patrimoniaux immobilier, sur-mesures et adaptés à leurs besoins et aux changements législatifs et fiscaux (investissement de défiscalisation etc...) à l'aide d'un bilan patrimonial complet
- Développer et gérer un réseau de partenaires, apporteurs d'affaires

01/2021 - 07/2021

Altruis | Montigny-le-Bretonneux | CDD

Responsable développement commercial

- Elaboration d'un P.A.C.
- Mise à niveau ou création de processus commerciaux internes et d'outils d'analyse commerciale
- Construction de nouvelles offres et d'argumentaires produits
- Définitions et proposition d'actions commerciales et promotionnelles
- Détermination et mise en place de la politique commerciale
- Etude de la concurrence et analyses comparatives

- Préparation / information / formations des équipes de vente
- Contractualisation avec les prospects (particuliers ou secteur privé)
- Suivi et fidélisation des clients et prescripteurs

09/2018 - 04/2019

Bouygues Telecom Entreprises | Meudon | CDI

Ingénieur commercial développement et fidélisation

- Assurer la réception d'appels transférés par un prestataire de télémarketing
- Contacter régulièrement un portefeuille de clients qui ont déclaré un intérêt pour les offres ou qui présentent un potentiel de vente important, en vue de détecter des opportunités de business complémentaires
- Qualifier les clients et enrichir la base de données
- Analyser les besoins clients et effectuer la proposition commerciale
- Réaliser la vente par téléphone

10/2016 - 08/2018

SOGEC Marketing | Villebon-sur-Yvette | CDI

Key Account Manager

- Commercialiser les solutions marketings
- Développer / gérer le CA d'un portefeuille de client composé essentiellement des acteurs de l'agro alimentaire (environ 6M€ CA HT)
- Accompagner le client dans la conception de son marketing promo-relationnel
- Piloter la mise en œuvre des opérations en mode gestion de projet
- Analyser et fournir des statistiques au client

06/2016 - 10/2016

UNE PIECE EN PLUS | Saint-Ouen | CDI

Responsable adjoint

- Accueil et suivi prospect/client
- Elaboration de contrats
- Reporting
- Veille à la sécurité et l'hygiène des lieux

09/2015 - 12/2015

Sports d'Epoque | Paris | CDD

Responsable de magasin

Conduire l'activité du point de vente (gestion des stocks, merchandising, mise en place d'offres commerciales)

- Former et manager le personnel (2 vendeurs)
- Objectifs mission de 4 mois : 50k€ HT, réalisés 80k €HT

08/2012 - 12/2015

Modeenmelee.com | France | Freelance

Entrepreneur

- Création entreprise : étude de marché, mise en place d'un plan marketing, création de site web, démarchage fournisseurs
- Relation client : traitement des commandes, suivi et fidélisation client
- Administration du site : gestion des stocks, mise en place d'offres, marketing digital (activité sur les réseaux sociaux, newsletter)

07/2014 - 08/2015

Boutique-Rugby.com | Marseille | CDI

Responsable point de vente

- Gérer l'activité du point de vente de 214m2: accueil client, gestions des stocks, définir et mettre en œuvre la politique commerciale de l'enseigne, mise en place de plans d'action, créations de partenariats, merchandising
- Superviser le personnel : former, encadrer (1 commercial, 1 vendeur)

FORMATION

09/2010 - 06/2012

Faculté Des Métiers Essonne | Massy

BTS: Négociation Relation Client

Alternance

09/2008 - 06/2010

Faculté Des Métiers Essonne | Massy

Baccalauréat professionnel: VENTE

Alternance

09/2006 - 06/2008

Faculté Des Métiers Essonne | Massy

BEP: Vente Action Marchande

Alternance

LANGUES

Anglais

Élémentaire (A2)

Formation en cours