

# Camille Laurent | Account Executive | Spécialiste de la vente SaaS B2B

45 rue de la Boétie, Paris, Île-de-France, France, 75008

☎ +33 6 12 34 56 78 • ✉ [camille.laurent@example.fr](mailto:camille.laurent@example.fr) • 🌐 <https://www.camillelaurent.fr>

🌐 [@camillelaurent](https://www.camillelaurent.fr) • 🐦 [@camille\\_laurent](https://www.camillelaurent.fr)

## Informations de base

- Account Executive avec plus de 5 ans d'expérience dans la vente de solutions SaaS B2B.
- Expertise dans la gestion du cycle de vente complet, de la prospection à la signature.
- Capacité à dépasser les objectifs : 150 % du quota atteint en 2023.
- Passionné par la relation client et la construction de partenariats durables.
- Maîtrise des outils CRM (Salesforce, HubSpot) et des méthodologies de vente (MEDDIC, SPIN).

## Formation

### Université Paris-Dauphine

<https://www.dauphine.psl.eu/>

*Master, Management Commercial et Négociation, Score : Mention Très Bien*

*sept. 2017–juil. 2019*

- Formation d'excellence orientée vers la vente et la négociation.
- Projets pratiques en partenariat avec des entreprises du CAC 40.
- Mémoire sur l'optimisation du cycle de vente SaaS.

**Cours :** Négociation commerciale avancée, Stratégie d'entreprise, Marketing B2B, Gestion de la relation client, Analyse financière, Droit des affaires

### Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

<https://www.pantheonsorbonne.fr/>

*Licence, Économie et Gestion, Score : Mention Bien*

*sept. 2014–juin 2017*

- Solides bases en économie et gestion d'entreprise.
- Engagement associatif au sein du bureau des étudiants.
- Semestre d'échange à l'Université de Montréal.

**Cours :** Microéconomie, Macroéconomie, Comptabilité, Statistiques, Marketing, Management

## Expérience professionnelle

### Leafflow

<https://www.leafflow.fr>

*Account Executive*

*janv. 2023–Present*

- Gestion d'un portefeuille de 80 comptes PME/ETI avec un quota annuel de 1,2 M€.
- Développement du territoire français par la prospection ciblée et les partenariats.
- Négociation et closing de contrats SaaS complexes (cycle de vente de 3 à 6 mois).
- Collaboration étroite avec les équipes marketing, produit et customer success.
- Dépassement du quota à 150 % en 2023 et 120 % en 2024.

**Mots-clés :** Prospection, Négociation, SaaS, CRM, Closing

### Datavance

<https://www.datavance.fr>

*Account Executive*

*mars 2020–déc. 2022*

- Vente de solutions de data intelligence auprès de grands comptes (CAC 40).
- Élaboration de stratégies de compte et gestion de cycles de vente longs (6 à 12 mois).
- Atteinte de 110 % du quota en 2021 et 130 % en 2022.
- Participation à la refonte du playbook commercial et formation des nouveaux arrivants.

**Mots-clés :** Grands Comptes, Data, Méddic, Négociation, Prévisions

### CloudNova

<https://www.cloudnova.fr>

*Business Developer*

*sept. 2019–févr. 2020*

- Prospection téléphonique et digitale pour générer des opportunités qualifiées.
- Organisation de démonstrations produit et suivi des leads jusqu'à la signature.
- Contribution à l'augmentation de 40 % du pipeline commercial en 6 mois.

**Mots-clés :** Prospection, Leads, Qualification, Salesforce

## Langues

---

**Français :** Niveau natif ou bilingue

**Mots-clés :** Langue maternelle

**Anglais :** Niveau professionnel complet

**Mots-clés :** TOEIC 950, Négociation internationale

**Espagnol :** Niveau de travail limité

**Mots-clés :** Conversationnel

## Compétences

---

**Vente et Négociation :** Expert

**Mots-clés :** Prospection, Closing, Négociation, Gestion de portefeuille, Upsell

**Outils CRM :** Avancé

**Mots-clés :** Salesforce, HubSpot, Pipedrive, LinkedIn Sales Navigator

**Analyse Commerciale :** Avancé

**Mots-clés :** Prévisions, KPI, Reporting, Tableaux de bord

**Communication :** Expert

**Mots-clés :** Présentations, Relation client, Écoute active, Négociation

## Récompenses

---

**Président's Club 2023**

*Leafflow*

*janv. 2024*

- Récompense pour avoir dépassé 150 % du quota annuel.
- Génération de plus de 1,2 M€ de revenus nouveaux.

**Meilleur Vendeur de l'Année**

*Datavance*

*déc. 2022*

- Classé n°1 sur 25 commerciaux.
- Taux de satisfaction client de 98 %.

## Certificats

---

**Salesforce Certified Sales Cloud Consultant**

<https://trailhead.salesforce.com/>

*Salesforce*

*mars 2021*

**HubSpot Inbound Sales Certification**

<https://academy.hubspot.com/>

*HubSpot*

*juin 2020*

## Publications

---

**Revue Française du Marketing**

<https://www.revue-marketing.fr/>

*Optimiser la prospection B2B à l'ère du numérique*

*oct. 2022*

- Article sur les stratégies de prospection multicanale.
- Analyse de l'utilisation de l'IA pour qualifier les leads.

## Projets

---

**Refonte du processus de vente**

*Projet d'optimisation du cycle de vente pour réduire le temps de closing de 30 %.*

*janv. 2023–juin 2023*

- Mise en place d'un nouveau playbook commercial.
- Formation des équipes et intégration d'outils d'automatisation.

**Mots-clés :** Processus, Vente, Automatisation

**Programme de fidélisation client**

*Lancement d'un programme d'upsell et de cross-sell pour les comptes stratégiques.*

*sept. 2021–déc. 2022*

- Augmentation du chiffre d'affaires de 25 % sur le portefeuille existant.
- Déploiement d'une campagne de réengagement personnalisée.

**Mots-clés :** Fidélisation, Upsell, Stratégie

## Centres d'intérêt

---

**Sports** : Course à pied, Tennis, Randonnée

**Culture** : Lecture, Cinéma, Voyages

## Bénévolat

---

**Association Vente Solidaire**

<https://www.ventesolidaire.fr/>

*Mentor commercial*

*sept. 2021–juin 2023*

- Accompagnement de jeunes entrepreneurs dans la structuration de leur stratégie commerciale.
- Préparation aux pitches et aide à la prospection.