

# Cyril DE SAINT PAUL

## Responsable business development

Paris 17 | 06 64 16 77 73 [cyrildesaintpaul@gmail.com](mailto:cyrildesaintpaul@gmail.com)

[cyrildsp.pro/](https://cyrildsp.pro/)



## Parcours professionnel

Responsable biz dev 2017 - Present

Limpide

Création et gestion de la stratégie commerciale. Orientation de l'offre vers les grands comptes + recrutement de l'équipe commerciale

Business dev manager 2015 - 2017

iceRoll

° Événementiel : gestion de l'équipe de 4 commerciaux (+30 iceRollers) + gestion commerciale des clients

° Digital : mise en place de la stratégie site et réseaux

° Franchise : vente de licences de marque iceRoll + génération de leads

° Bilan : 130 K€ de CA réalisé / an, 165 nouveaux clients événementiels apportés, 2 franchises vendues, 20 recrutements

Chef de projet emarketing 2015 - 2015

Les Echos

° Développement du CA du site : [www.annonces-legales.fr](http://www.annonces-legales.fr) par les partenariats (NetPME, APCE, Legalife...)

° Gestion des mises en avant de nos clients + générations de leads sur [www.lesechosdelafanchise.com](http://www.lesechosdelafanchise.com)

° Bilan : CA annuel des 2 plateformes : 5 millions d'euros

Chef de projet web 2014 - 2014

La Tribune

° Gestion des partenariats : prospection, entretien des partenariats déjà signés, vente de visibilité web

° Organisation et mise en place des campagnes de communication (Display, Emailing...)

° Bilan : gestion du portefeuille en place : 30K€, apport de nouveaux partenaires : 30K€

Négociateur immobilier 2011 - 2012

Parly immobilier

° Prospection : recherche de locataires ou d'acheteurs, de nouveaux biens, diffusion d'annonces

° Négociation : obtention d'un prix satisfaisant pour le propriétaire et l'acquéreur

° Bilan : 14 appartements loués, 1 appartement vendu, 1 parking vendu

## Parcours Scolaire

Licence de Gestion, Uvsq 2009 - 2013

Master innovation digital, U. Paris XIII 2013 - 2015

## Résumé

Après du management de projet dans les médias **B2B**, j'ai développé la **startup** iceRoll dans plusieurs pays. Aujourd'hui en charge du business development de Limpide, je fais évoluer la clientèle de PME à **Grands Comptes**.

## Valeurs ajoutées

### Stratégie

- Mise en place d'un plan de compte
- Management de Business Unit
- Création de nouvelles offres
- Veille concurrentielle

### Opérationnel

- Méthodologie AGILE
- Automatisation des process
- Gestion de relation client
- Chasseur : formation équipe aux techniques commerciales
- Expert leviers digitaux

### Réseau et notoriété

- Clients grands comptes, PME et startup
- +21K contacts LinkedIn
- Cross selling réseau

## Outils

- Suite Google
- Wordpress
- Hubspot CRM
- HubSpot Marketing / Plezi
- Veille régulière sur les outils digitaux

## Loisirs

- **Entrepreneuriat** – Freelance en consulting digital – CA : 11K
- **Blogging** – <https://www.panhamburger.fr/> – Création d'une offre annonceur
- **Innovation** – veille sur les nouvelles technologies digitales
- **Basketball** – 10 ans en compétition, dont 4 années capitaine – organisation d'événements club