

## Senior Business Développement Manager

FR



LinkedIn

Une solide connaissance des systèmes d'information, ainsi qu'une compétence informatique, digitale et commerciale, résultant d'une expérience riche et variée, résume mes hard skills.

Je possède également des qualités relationnelles et humaines, une sincérité authentique, de bonnes aptitudes à communiquer, une écoute attentive des clients et des consultants, ainsi qu'une gestion du stress efficace.

Volontaire, dynamique et motivée pour entreprendre, affronter et réussir de nouveaux challenges, telles sont mes soft skills.

Permis de conduire

+33 (0)609049822

alinehamon1@yahoo.com

France

## EXPÉRIENCES

### Business Développement Manager

Hexagone Digitale - Depuis mars 2024



Reprise de l'existant et développement commercial avec l'élaboration de la stratégie commerciale et sa mise en œuvre :

- Assurer la satisfaction des clients et des consultants (freelance) sur les missions existantes.
- Fidéliser et développer nos clients grands comptes actuels.

Secteurs d'activités : Assurances (AG2R La Mondiale, SCOR, Allianz), Banque (BPCE), Transport (IDF Mobilités, Comutitres).

Expertises IT : Conseil & Transformation, CRM (Salesforce avec Mulesoft), Data/GenAI, Opérations SI (cybersécurité, cloud).

### Business Development in the pharmaceutical laboratory sector

TESSI - Juin 2022 à février 2024 - CDI - France

Mise en place d'une stratégie d'ouverture du secteur Industrie Pharmaceutique au sein de l'entité "Santé" de TESSI (BtoB).

- Accompagnement dans la digitalisation de toutes les directions métiers, des DSI et autres, afin d'établir une véritable gouvernance de l'information et des données de l'entreprise.
- Au sein de la Digital Factory de TESSI, contribution au développement commercial de l'offre sur la Confiance Numérique, comprenant : la signature électronique, l'identité numérique, la cybersécurité et l'archivage électronique (SAE).

### Senior Account Manager

SQLI - Mai 2016 à juin 2022 - France



Mise en place et développement du secteur "Laboratoire Pharmaceutique/Santé" (BtoB) au sein de la Business Unit Industrie :

- Stratégie commerciale orientée sur la digitalisation et l'aide à la transformation digitale des DSI, de la R&D et des métiers.
- Comptes développés : Groupe SERVIER, BIOGARAN, NOVARTIS, ROCHE SAS, IPSEN, J&J, Groupe ROCHER, etc.
- Identification des besoins et des enjeux clients.(Ouverture, développement et fidélisation des clients)
- Suivi et coordination des projets.

### Senior Business developement Manager

CONSORT NT - 2013 à avril 2016 - Paris - France



Création et développement de la Business Unit "Mutuelles et Protection Sociale" (BtoB) :

- Ouvertures de comptes, référencements achats, recrutement avec suivi de consultants et coordination de projets en interne,
- Comptes développés : Malakoff Médéric Malakoff Humanis, la Mutuelle Générale, la MGEN-T, Harmonie Mutualité, COVEA, Klésia, le Girc AGIRC ARRCO, ... , IMA.

### Business Unit Manager

Orange Services - Septembre 2006 à 2012 - Tours - France



Responsable commerciale agence sur Tours :

- Développement commercial & Management d'équipe
- Recrutement et suivi des consultants,
- Organisation d'événements marketing.
- Principaux comptes : Harmonie Mutuelle, MGEN (GIE Choregie), Smabtp, Thelem Assurances, AG2R/Systallians, Ville de Tours, CG37, CG41, etc.

### Account Manager Banking

INETUM - 2000 à 2006 - CDI - Puteaux - France

Création et management d'une équipe de 45 consultants :

- Mise en place, suivi et optimisation des budgets de fonctionnement.
- Reporting auprès du PDG.
- Gestion des consultants (recrutement, présentation en clientèle, mise en place d'équipes projet, suivi des missions, entretiens annuels d'évaluation).
- Gestion commerciale des comptes bancaires : HSBC (et filiales), BNP Paribas (et filiales), SMABTP, etc.

### Consulting Engineer

Consultant auprès de plusieurs entreprises - 1991 à 2000 - Paris - France



Chef de projet avec management d'équipe pour Team Partners Group (ESN) :

- Banque SANPAOLO (Chef de projet sur RDJ pour le projet Commissions),
- MONOPRIX (Chef de projet sur Référentiel Fournisseur),

- Ingénieur informaticien (IBM) en fixe (6 ans) à la SMABTP.

## COMPÉTENCES

---

### Business Development Executive

- Leadership, management
- Méthode, rigueur, adaptabilité
- Négociations commerciales, cycle de vente de bout en bout
- Consulting, data, confiance numérique
- Secteurs d'activité : santé/pharma, assurance, mutuelle, cryptomonnaie, etc.

### Langues

- Espagnol
- Anglais
- Italien



## FORMATIONS

---

### Formation Anglais

Mars 2022 à juin 2022

### Coach en hypnose et praticien en rééquilibrage énergétique

CIH

2022

Formation Praticien Coaching

### Institut CONTROL DATA

PARIS 13ÈME

1990 à 1991

### DUT GEA (Gestion des Entreprises et des Administrations)

IUT LE MANS

## CENTRES D'INTÉRÊT

---

### Thérapies

Formation Pratique de l'Hypnose,  
Formation par les Bio-champs,  
Formation en Aromathérapie.

### Sport

Sport équestre (Dressage)