



Alexis BADOUARD

Responsable Commercial Photovoltaïque

📅 Né le 01/11/1995

🔗 LinkedIn

🚗 Véhicule personnel

✉ badouardalexis@gmail.com

🇫🇷 Français

📞 07 61 64 96 77

🏠 Rennes

📄 Permis B

Diplômes & Formations

Master Programme Grande Ecole

Brest Business School

09/2018 – 06/2020

Brest, France

Specialisation Ingénieur d'affaires et Management de Projet

Bachelor Responsable Distribution

Faculté des Métiers

08/2017 – 08/2018

Bruz

BTS Négociation Relation Client

Faculté des Métiers

08/2015 – 08/2017

Bruz

Expériences professionnelles

Ingénieur d'affaires Energies

OET

03/2023

Betton

Marché des Professionnels - (Énergies renouvelables - Photovoltaïques).

- Responsable de la création de l'offre
- Responsable du développement de l'activité
- Réalisation d'études de Marchés
- Benchmark des solutions
- Veilles réglementaires, et normatives
- Création d'une Offre Energie Groupe
- Élaboration d'une Stratégie Globale
- Élaboration d'une Stratégie Commerciale
- Prospections Partenariats Stratégiques

Ingénieur d'affaires B²B

EDF ENR

03/2021 – 03/2023

Rennes

Marché des Professionnels- Industrie et Tertiaire - (Énergies renouvelables - Photovoltaïques)

- Prospector et développer un portefeuille de clients professionnels.
- Evaluer les besoins du client : techniques, environnementaux et économiques.
- Faire des visites commerciales et opérer des relevés techniques sur site.
- Déterminer les caractéristiques techniques du système photovoltaïque, avec le support du bureau d'études et de partenaires.
- Chiffrer la solution adaptée et monter l'offre commerciale.
- Apporter au client des conseils financiers, juridiques, fiscaux et d'assurance.
- Rendre compte de l'avancement du suivi de clients via un outil informatique et un reporting régulier à la hiérarchie.

Atouts

Diplomatie

Détermination/Ambition

Relation Client

Négociation

Informatique

Archélios PRO

Hélioscope

Dynamics 365

Office 365

PVGIS

Salesforce

Langues

Français

Langue Natale

Anglais

Compréhension orale : C1+

Compréhension écrite : B2

Espagnol

Notion élémentaire

Centres d'intérêts

Sport

Art Martiaux (Judo, Kwan Ki Do)

Cinéma

Thriller, Dramatique, Action

Expériences professionnelles

Ingénieur d'affaires / Business Development Leader

ALTRAN TECHNOLOGIES

09/2019 – 09/2020

Rennes, France

En charge de développer et accroître de nouveaux portefeuilles clients.

- Prospection téléphonique auprès des clients Grands Comptes, prise de rendez-vous.
- Présentation des compétences métiers et des offres ALTRAN aux clients prospects.
- Appréhension des enjeux et problématiques clients.
- Identification des besoins en compétences informatiques au sein des prospects.
- Sourcing des candidats en collaboration avec l'équipe RH.
- Conduite d'entretiens, contrôle des références des candidats sélectionnés.

Consultant en recrutement

Spring France

09/2018 – 07/2019

Brest, France

- Sourcing
- Entretiens candidats
- Réalisation de synthèses d'entretien
- Renseigner l'activité commerciale et recrutement dans le CRM

Expériences professionnelles

Responsable Manager

RESEAU CLUBS BOUYGUES TELECOM

09/2017 – 08/2018

Quimperlé, Guingamp, Carhaix

Au sein du club associé : Sarl Armor Communication

Mes missions :

- Recrutement des nouveaux salariés.
- Garant de l'intégration des nouveaux salariés.
- Définition des missions des collaborateurs.
- Formation des nouveaux salariés.
- Mettre en place la politique commerciale de l'entreprise.
- Présentation des objectifs mensuels.
- Suivi commercial.
- Contrôle du travail réalisé et mise en place d'actions correctrices.
- Organisation d'une réunion Annuelle d'entreprise.
- Appuyer la force de vente si besoin.

Commercial

RESEAU CLUBS BOUYGUES TELECOM

09/2015 – 09/2017

Loudéac

Mes missions :

- Communication et négociation avec les clients.
- Fidélisation client.
- Prospection téléphonique.
- Atteindre les objectifs fixés.
- Mise en place d'actions commerciales afin d'augmenter le CA.
- Mise en place d'un plan merch.
- Prise en charge des commandes produits.