

CONTACT

+33612258867

nicolasravet74@gmail.com

Genève, suisse

Permis de travail G

Français

47

https://www.linkedin.com/in/nicolas-ravet-76262b2/?isSelfProfile=true

COMPÉTENCES

- Business Development BtoB & BtoC
- Prospection et acquisition clients
- Gestion grands comptes (Key Account
- Négociation et closing
- Développement marché
- Gestion de projets techniques et transverses
- Pilotage de projets end-to-end
- Déploiement de solutions digitales
- Solutions SaaS et systèmes de billetterie (ticketing)
- CRM
- Reporting et suivi KPI
- Intégration de solutions techniques
- Customer Success Management
- Relation et fidélisation clients
- Support et accompagnement grands comptes
- Management et coordination d’équipes
- Formation et coaching
- Animation de réseau
- Amélioration et optimisation de processus
- Gestion opérationnelle retail
- Analyse de performance commerciale

Nicolas Ravet

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Business Development Manager avec plus de 15 ans d’expérience en développement commercial BtoB, gestion de comptes et pilotage de projets techniques. Expérience dans la conduite de projets complexes incluant stratégie commerciale, optimisation de processus et déploiement de solutions digitales. Compétences en management d’équipe, relation client, coordination transverse et utilisation d’outils collaboratifs. Capacité à gérer des projets de bout en bout, de la phase de cadrage à la mise en œuvre opérationnelle, avec une forte orientation résultats, qualité et efficacité. Profil structuré, adaptable et orienté performance, habitué aux environnements exigeants et multi-interlocuteurs.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Conseiller Indépendant Immobilier - mandataire 2020-05

BONDAZ Immobilier by SAFTI, Thonon

Prospection, vente et développement commercial, conseil et négociation : sécurisation des transactions, recrutement, formation et animation du réseau, communication et fidélisation clients

Professional Services Manager & Customer Success Manager 2022-09 - 2024-07

Secutix - Elca group, Lausanne

Professional Services & Customer Success Management, déploiement de solutions ticketing et CRM, gestion de projets techniques et fonctionnels, coordination clients / équipes d’ingénierie / partenaires, animation d’ateliers métier, support opérationnel et accompagnement clients, formation des utilisateurs, gestion de la satisfaction client, clients grands comptes et institutions

Business Development Manager 2011-08 - 2021-02

Infomaniak, Genève

CA +300K à 11Mio, développement commercial Suisse / France et rôle clé dans la croissance de l’activité Infomaniak Events, avec contribution significative à l’augmentation du chiffre d’affaires, participation au développement et à l’évolution des solutions de ticketing, (backoffice, contrôle d’accès, vente sur site, intégration web e-commerce) en collaboration étroite avec les équipes techniques.
Gestion de projets transverses, analyse des besoins clients et accompagnement, opérationnel d’organisations publiques et privées, support terrain, déploiement des solutions et formation des équipes utilisatrices.

Responsable Billetterie 2008-08 - 2011-02

Resaplus, Genève

Gestion de billetterie et administration des ventes, programmation et mise en vente d’événements, paramétrage de solutions ticketing, coordination clients et organisateurs, support utilisateurs, gestion opérationnelle événementielle, gestion administrative

Technico-Commercial 2007-01 - 2008-01

THERMOPLAN France ALP Concept

Technique et commercial produit, support, représentation extérieure du concept original Smart intégré (machine à café, glaces...critérium cycliste du Dauphiné Libéré)

Aspirant Gérance 2007-01 - 12/2007

OCHSNER – DOSENBACH (Suisse) AG, Genève

Ouverture de deux magasins sur Genève (Sports Lab, filiale, trend marques) et Ochsner Sport Meyrin, gestion d'équipes, gestion administrative et comptabilité interne des magasins

Responsable Service Clients 2003-10 - 2006-12

FNAC Suisse, Genève & Fribourg

Gestion opérationnelle retail, management d’équipes, service clients, billetterie et encaissement, planification des équipes, supervision trésorerie, fidélisation clients, coordination des opérations quotidiennes, développement commercial, gestion d’activité multi-services

Commercial terrain, VRP 01/2002 - 12/2002

France Loisirs Suisse, Valais

Prospection vente B2C, porte-à-porte

PARCOURS SCOLAIRE

Création et Gestion d’Entreprise 09/2001 - 03/2022

École Athéna, Lausanne

Ecole professionnelle de commerce, diplôme de Création et Gestion d'entreprises. **Mention : Très bien**

Orientation résultats

Relation client et rigueur

Adaptabilité et Autonomie

Jira, Trello, Asana, Basecamp, Canva

KSuite, Pack Office, Mac & PC

Salesforce, Capsule

Gestion opérationnelle événementielle

Management d’équipes terrain

NIVEAU DE LANGUES

Français	Langue maternelle
Anglais	Niveau B2

Baccalauréat – Actions et Communications Commerciales 08/1997 - 1997

Lycée Jean Monnet, Thonon

Sciences et Technologies Tertiaires : Actions et Communications Commerciales

ACCRÉDITATIONS

Livret IAS Niveau II Assurance 12/2024

JurisCampus

INTERMEDIAIRE EN ASSURANCES
Les savoirs généraux (Unité 1),
Les assurances de personnes : invalidité, décès, dépendance, santé (Unité 2),
Les assurances de personnes : assurances vie et capitalisation (Unité 3),

DIVERS

Vente : boulangerie & chocolaterie familiale, employé grande distribution (E-Leclerc, Carrefour), perchman station de ski (Thollon-les-Mémises),
Sports : Randonnées, running

Associations : Président association de quartier et créateur du collectif association inter-quartiers Thononais, **Co-Président CCIAT** Thonon Commerces & Entreprises (*130 adhérents commerçants*), **Membre du bureau** du Consultatif Métropolitain Genevois, **Administrateur** Thonon Evénements

Sports

Coureur cycliste sur route (équipe de France au Bataillon de Joinville, Ecole Interarmées de Sports Fontainebleau)