



✉ s.carresaintesavine@gmail.com

🏠 Troyes
Paris

📅 Né le 27/03/1970

🚗 Permis B

📍 Grand est
Ile de France

☎ 06 50 84 84 34

Atouts

Orientation résultats avec une approche structurante

Adaptabilité

Communication interculturelle

Esprit analytique et prise de décision

Informatique

Outils informatiques et Pack Office.

Salesforce

Zoho

Langues

Français
langue maternelle

Anglais
B1

Réseaux sociaux

in @stéphane-carre-7ba43b6b/

Centres d'intérêt

Cuisines du monde

Voile

Histoire du Moyen Age

Voyages (Océan indien, Caraïbes, Bassin Méditerranéen)

STEPHANE CARRE

Business Developer

Professionnel du développement commercial BtoB/BtoC, spécialisé dans la croissance durable, la définition de stratégies commerciales performantes, l'ouverture de nouveaux marchés et la création de partenariats à forte valeur ajoutée. Orienté résultats, avec une solide capacité à développer le chiffre d'affaires, fidéliser les clients et piloter des projets de croissance dans des environnements exigeants.

Compétences

Stratégie commerciale (BtoB/BtoC)

Négociation commerciale

Gestion d'équipe

Gestion de projet

Expériences professionnelles

● Gérant SCE Conseils

Depuis 2025 [SCE Conseils](#) Troyes

- Conduite de missions de conseil et d'études énergétiques pour mettre en œuvre des projets de rénovation performants,
- Choix des entreprises intervenantes, suivi technique et financier des travaux,
- Négociation et développement de partenariats, Bilan : 20 bénéficiaires accompagnés, 35 chantiers coordonnés, 540 k€ de financements mobilisés et un réseau de 24 entreprises partenaires développé.

● Directeur commercial

De 2013 à 2025 [Certinergy et Solutions](#) Paris

Certinergy et Solutions ,

- Pilotage de la stratégie commerciale et financière de l'entreprise,
- Gestion d'un centre de profit de 45 M€ de CA avec optimisation de la rentabilité (EBITDA moyen : 4 M€),
- Management des équipes commerciales et conduite des négociations grands comptes/nationales,
- Analyse des KPI commerciaux et amélioration continue de la performance,
- Développement des marchés et accélération de la croissance commerciale.

● Responsable d'animation et de développement réseau

De 2011 à 2013 [Certinergy et Solutions](#) Paris

Certinergy et Solutions ,

- Définition et mise en œuvre des plans d'actions commerciaux pour soutenir la croissance de l'activité,
- Encadrement et pilotage d'une force de vente de 12 commerciaux,
- Refonte du processus de suivi des performances commerciales et des outils générant +10 % de croissance annuelle moyenne du chiffre d'affaires,
- Développement de la fidélisation client avec une progression de 20 % du taux de rétention.

● Chargé d'affaire immobilier

D'août 1998 à janvier 2011 [Antargaz](#) Paris

- Développement d'un portefeuille client grands comptes composé de bailleurs sociaux et promoteurs immobiliers privés,
- Responsable de projet: rénovation ou construction de réseaux gaz (conception, chiffrage, vente, suivi et réception travaux, 20 projets/an en moyenne pour 230 à 250 signatures de raccordements usagers (75 % Btoc/Btob)

● Négociateur immobilier

De 1996 à 1998 [NGL Immobilier](#) Troyes

- Prospection de nouveaux clients potentiels,
- Évaluation des biens immobiliers en fonction de leur valeur marchande,
- Conseil stratégiques de vente ou d'achat, d'investissement ou de défiscalisation foncière,
- Gestion locative de 90 biens immobiliers.

● Attaché commercial

De 1994 à 1996 [Française des jeux](#) Troyes

Diplômes et Formations

● Deug sciences humaines

De 1990 à 1993 [Université de lettres](#) Reims