



Stéphane Carré

BUSINESS DEVELOPER

PROFIL PROFESSIONNEL

- Expertise BTB/BTC
- Expérience dans les secteurs du bâtiment et de l'énergie
- Axé sur les résultats avec une approche structurante
- Elaboration de stratégies commerciales gagnantes

COORDONNÉES DE CONTACT

- Portable : +33 6 50 84 84 34
- Email : stephane.carre59@orange.fr
- Adresse Postale : Troyes & Paris, France
- Permis B
- [linkedin.com/in/stéphane-carre-7ba43b6b](https://www.linkedin.com/in/stéphane-carre-7ba43b6b)

LANGUES

- Français : langue maternelle
- Anglais : niveau B1

CENTRES D'INTÉRÊT

- Passion pour les cuisines du monde
- Voile
- Histoire (période Moyen-Âge)
- Voyages

COMPÉTENCES

- Stratégie commerciale
- Gestion d'équipe
- CRM Salesforce et Zoho
- Négociation avancée
- Gestion de projets
- Adaptabilité
- Gestion du budget
- Intelligence émotionnelle

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis Janvier 2025

Gérant SCE Conseils - Troyes

- Accompagner et former des entreprises dans les domaines environnementaux (Réglementation thermique, décret BACS).
- Sourcer et capter les financements existants et inhérents à des futurs travaux de rénovation énergétique et de mises aux normes.

Septembre 2024 - Juin 2014

Directeur commercial/Directeur de BU - Certinergy et Solutions Groupe ENGIE Paris - CDI

- Définir la stratégie commerciale globale de la BU en collaboration avec la Direction générale et la mettre en œuvre.
- Gestion financière de la BU, avec l'ensemble des budgets inhérents à l'activité.
=> CA 50 M€/an, Ebitda moyen 4 M€
 - Manager les équipes en charge de la mise en œuvre de la politique commerciale.
 - Analyse, veille des marchés, suivis des indicateurs clés de performance
- Négociation d'accords et de contrats avec des clients et des partenaires clés.

Juin 2014 - Juin 2011

Responsable développement réseau - Certinergy et Solutions, Paris - CDI

- Élaboration des plans d'action dans le cadre de la politique commerciale.
 - Développement des compétences commerciales des collaborateurs.
 - Coaching des équipes commerciales et formation aux méthodes de vente pour améliorer les résultats.
 - Suivi de l'activité commerciale au niveau collectif et individuel.

Novembre 2011 - Février 2011

Responsable animation réseau - Certinergy et Solutions, Paris - CDI

- Développement du portefeuille clients à travers la mise en œuvre de stratégies de fidélisation et de prospection ciblées vers de nouveaux partenaires.
- Analyse des besoins des clients et propositions de solutions adaptées à leurs attentes.
 - Réalisation des objectifs fixés par la direction commerciale.

Janvier 2011 - Août 1998

Chargé d'affaire immobilier- Antargaz, Paris - CDI

- Développement d'un portefeuille clients grands comptes composés de bailleurs sociaux et promoteurs immobiliers privés.
- Responsable de projets : rénovation ou construction de réseaux gaz, de sa conception à la signature de contrats (80 % BTC/20% BTB)

FORMATION

Juillet 1993 - Septembre 1990

DEUG Sciences Humaines, Faculté de Reims