



GAËTAN LECARPENTIER

RESPONSABLE PARTENARIATS - BUSINESS DEVELOPER

Fort de plus de 20 ans d'expérience dans la relation B2B au sein d'ESN, cabinets de conseil et éditeurs SaaS, je me consacre désormais au développement de partenariats stratégiques.

Mon objectif : accompagner les sociétés, les clubs sportifs et les structures à impact dans la création, la fidélisation et l'activation de leur écosystème de partenaires, en m'appuyant sur mon expertise en négociation, en gestion de comptes et en implantation locale sur Bordeaux et sa région.

Disponible - Statut salarié ou freelance



EXPÉRIENCES

DEPUIS 2012

FOUNDER - BUSINESS & TALENT PARTNER DEALEM - CABINET DE CONSEIL - PARIS & BORDEAUX

Cabinet hybride qui accompagne les entrepreneurs / dirigeants.

- Staffing : recrutement de profils CDI et Freelance
- Business : conseil en stratégie commerciale, lead generation
- Visibility : communication et création de contenus
- Legal : contrats, structuration de l'activité, CGV, ...

2023 - 2024 : Directeur d'agence (Freelance) ESN IT - DATA

- Création de l'agence sur Bordeaux
- Business development, référencement, closing et upselling
- Recrutement des profils internes et externes

2008 - 2012

BUSINESS MANAGER BFA BLUESCALE - CABINET DE CONSEIL - PARIS

Cabinet de conseil spécialisé Data & Business Intelligence :

- Mise en place de la stratégie commerciale autour de 4 pôles de compétences :

Business Analytics - Business Intelligence

Conseil & Management SI - Ingénierie Applicative

- Responsable du pôle Banque Finance Assurance
- Développement commercial, négociations
- Suivi des consultants en missions, gestion de la relation client
- Profils : BI, Data, Actuariat, Data Scientist, MOA / AMOA
- Comptes : BDF, Caisse d'Epargne, Natixis, HSBC

2004 - 2008

BUSINESS MANAGER BFA GFI - ESN - PARIS

Leader européen des services numériques pour les entreprises, les acteurs publics et la société dans son ensemble.

Au sein de la division Banque Finance Assurance :

- Référencement et Négociations HA
- Responsable des appels d'offres avec pôle Talent
- Développement commercial
- Account Management et suivi des prestations
- Gestion de pool de 60 consultants
- Profils : MOA, AMOA, Monétique, Finance, Comptabilité, SIRH
- Comptes : Natixis, Crédit Foncier, Groupe BPCE, IT-CE, HSBC

2000 à 2003

BUSINESS DEVELOPER - NEW BUSINESS MATEN - ESN - PARIS

ESN du groupe Dualis - 50 collaborateurs :

- Développement commercial de 0
- Comptes : BNP, AFP, Manpower, COM6, Danone, Hachette



PROFIL

gaetan@me.com

06 37 77 44 35

www.linkedin.com/in/gaetanlc

Mérignac (Gironde)



FORMATION

DEPUIS 2023

MASTER MITIC (VAE)

Université Marne La Vallée (77)

1996 - 1998

DEUG AES

Université Versailles St Quentin en Yvelines (78)



COMPÉTENCES

- Stratégie commerciale
- Business development
- Key account management
- Démo, négociation, closing
- Référencement DSI DHA DRH DG
- Gestion de business unit
- Partenariats stratégiques
- Mise en place d'indicateurs
- Networking & lobbying
- Outils : ATS, CRM, Lead generation
- Social Selling via LinkedIn
- Anglais professionnel