



## KARINE GRYNSZPAN

### CONTACT

☎ 06 41 13 17 21

✉ gkarine.pro@gmail.com

📍 75017 Paris

### SOFT SKILLS

Bon relationnel et sens de l'écoute

Persévérance et patience

Diplomatie, adaptabilité

Autonomie

Esprit d'équipe

Goût du challenge

Négociation commerciale

Gestion du stress

### CENTRES D'INTÉRÊT

Psychologie

Développement personnel

Amis et sorties

Bénévolat dans des

associations

caritatives

### LANGUE

Anglais : niveau moyen

### INFORMATIQUE

Word, Excel

## KEY ACCOUNT MANAGER

Professionnelle de la vente B to B avec une solide expérience Grands Comptes chez Kodak Copieurs, puis entrepreneure passionnée, j'ai créé ma société avant d'intégrer Progress Sup. Je cherche aujourd'hui un nouveau challenge qui me permette d'apporter mon expertise et de stimuler la croissance des ventes des grands comptes.

### EXPERIENCES

#### PROGRESS SUP juin 2024 - janvier 2025

**Prospection d'entreprises puis création de partenariats durables et de confiance avec les étudiants pour leur offrir des opportunités d'alternance**

*Constitution d'une base de données structurée par la recherche d'informations ciblées qui correspondent aux critères de Progress Sup :*

- création de fichiers inexistantes pour Progress Com et Progress Santé regroupant des entreprises susceptibles d'accueillir des étudiants en alternance en BTS tourisme, NDRC, diététique ...
- prospection et développement du portefeuille clients avec différents interlocuteurs : DRH, cadres diététiciens, chefs cuisiniers, chefs réceptionniste, directeurs d'Ehpad, techniciens de laboratoire, biologistes, responsables de secteurs, de magasins d'optique ...
- négociation et persuasion de ces décideurs de différents niveaux hiérarchiques

Réalisations :

- Tourisme ; Hôtel le Bristol, le Pradey du Louvre, Hilton, Best Western ...
- Diététique : le Crous de Lille (24 restaurants universitaires et 43 cafétérias), 1001 repas du Nord (24 restaurants), maison de retraite les Chênes ...
- Analyse de biologie médicale : Etablissement Français du Sang de Créteil, Etablissement Français du Sang de Saint-Etienne, Groupe Lallemand présent dans 45 pays
- Négociation et Digitalisation de la Relation Client : Relais d'Or (Miko...), Groupe DPD et bien d'autres

## CONTACT

☎ 06 41 13 17 21

✉ gkarine.pro@gmail.com

📍 75017

## FORMATIONS

### 2006-2017 :

Fondements de la relaxation, shiatsu,  
massages bébés et massages  
femmes enceintes

### 1995-1996 :

**ECOLE DE COMMERCE NEGOCIA**  
Institut Force de Vente de la CCI

### 1993-1995 :

**ECOLE DE COMMERCE INSTITUT  
SUPÉRIEUR DE COMMERCE ET  
TÉLÉMATIQUE ISCT**

### 1991-1993 :

**UNIVERSITÉ DE NANTERRE**  
DEUG D'ECONOMIE

## ZEN SYNERGIE 2006-2024

### **Ateliers de relaxation et massages de shiatsu grands comptes uniquement, massages bébés et femmes enceintes**

*Création d'une offre produit et essor commercial dans le domaine novateur  
(pour l'époque) du bien-être en entreprises :*

- développement d'un portefeuille Grands Comptes divers grâce à l'identification des différents décisionnaires : DRH, responsables et trésoriers de CSE, directeurs d'école post-bac, médecins d'université, directrices de maternité et de cabinet de sages-femmes
- élaboration de stratégies commerciale et marketing en fonction des besoins spécifiques de chaque client
- proposition de solutions adaptées et négociation de contrats
- suivi et fidélisation de la clientèle

Ils m'ont fait confiance : Géodis, Boursorama, Université Panthéon Sorbonne, Inalco, Audemars Piguet, Prépa ISP, Banco Esperito Santo et de Vénétie, Luxury Hotel School, Commissariat de Régulation de l'Energie, CCI Paris, Ordre National des Experts Comptables, Domaine de la Reine Margot (groupe Accor), Indeed ...

## CONTACT

☎ 06 41 13 17 21

✉ gkarine.pro@gmail.com

📍 75017

## FORMATIONS

**2006-2017 :**

Fondements de la relaxation, shiatsu,  
massages bébés et massages  
femmes enceintes

**1995-1996 :**

**ECOLE DE COMMERCE NEGOCIA**  
Institut Force de Vente de la CCI

**1993-1995 :**

**ECOLE DE COMMERCE INSTITUT  
SUPÉRIEUR DE COMMERCE ET  
TÉLÉMATIQUE ISCT**

**1991-1993 :**

**UNIVERSITÉ DE NANTERRE**  
DEUG D'ECONOMIE

## KODAK COPIEURS 1996-2006

### **Ingénieure Commerciale au sein de la Direction Nationale Vertical Market 2003-2006**

- identification des opportunités de croissance des collectivités locales des Yvelines (collèges, lycées et mairies)
- analyse approfondie des besoins des différents acteurs en vue de réponses aux appels d'offres pour pénétrer ces marchés spécifiques
- acquisition de nouveaux clients et fidélisation des partenaires existants

### **Ingénieure Commerciale au sein de la Direction Nationale Grands Comptes du siège social 1996-2003**

- ouverture, développement et gestion du nouveau compte **EDF IDF**
- analyse des besoins propres à chaque site pour les différents services et les reprographies
- propositions financières et négociations avec les directeurs des achats et/ou responsables des services généraux
- formation
- travail en étroite collaboration avec les équipes internes : support technique, SAV
- dépassement obligatoire des objectifs de vente

Ouverture des sites de : Clamart, Moret-sur-Loing, Magnanville, Châtou, Paris 75009, Paris 75012 ...

- évolution de la relation avec le Grand Compte **LA FRANCAISE DES JEUX**
- écoute continue des besoins du client par des réunions et des entretiens pour s'assurer que les solutions fournies restent pertinentes
- collaboration étroite avec la directrice des achats et le responsable de la reprographie
- suivi régulier des performances des solutions fournies et identification de nouvelles opportunités pour introduire de nouveaux produits
- suivi des échéances, gestion et renouvellement des contrats
- résolution des problèmes pour assurer la satisfaction client