



Cliquez pour lire le portrait rédigé par mes collègues.

KELLY LE GOFF

CONSEIL DES AFFAIRES |
IOT EXPERT | GESTION
DE PROJETS

FORMATION PROFESSIONNELLE

- Other-Centered Selling© by Aslan (2020)
- TRUST© Process (2019)
- Solution Selling© (2017)
- Connaitre et mettre en œuvre l'ACV par le pôle éco-conception (2022)

FORMATION SCOLAIRE

EDHEC Business School
Business Administration, Marketing
& Commerce (2004 - 2008)

Le Wagon
Full-Stack Web Developer (2022)

COORDONNÉES

06 77 80 54 51
kelly@mavana.earth

Accomplissements & références
disponibles sur LinkedIn



Associée fondatrice - Mavana.earth

Nice 06100 (juin 2021 - auj.)

Co-fondatrice et associée de la société Mavana pour aider les organisations dans l'élaboration et la mise en place de stratégie bas-carbone par l'optimisation de leurs activités à l'aide de solutions connectées (IoT)

- Développement commercial
- Conseil stratégique, environnemental et technique
- Co-pilotage de la société et des engagements

Expertise IoT - Gestion de projet - Gestion de produit - Analyse de Cycle de vie - Conseil des affaires - Définition et Création de produit logiciel

Responsable ventes régionales (Europe du Sud) - Sierra Wireless

Sophia Antipolis 06250 (févr. 2018 - déc. 2020)

Elaboration de la stratégie commerciale & fidélisation du portefeuille client services IoT

Création écosystème de partenaires régionaux (agents, revendeurs, intégrateurs)

Spécialisation de marchés : autopartage, transactionnel, comptage de personnes ou véhicules

Prévisionnel des ventes - Servicisation - Expertise IoT - Négociations - Conseil stratégique et technique

Customer success manager - Sierra Wireless

Sophia Antipolis 06250 (sept. 2015 - juin 2019)

Elaboration de la stratégie commerciale visant à l'adoption des produits & services qui garantissent le succès, l'engagement et la fidélisation de grands comptes clients

Adoption Rate - ROI - Time-to-Value - Go-to-Market, Indicateurs clés de performance techniques et commerciaux (CSAT, NPS)

Responsable développement commercial - MobiqThings

Sophia Antipolis 06250 (mai 2012 - sept. 2015)

Définition du business model et de la stratégie de prospection commerciale

Rédaction de propositions d'affaires & conduite des négociations

Création & gestion du portefeuille clients

Avant Ventes - Architecture de solutions - Gestion opérationnelle - Prévisionnel

Manager des ventes & des opérations - Vivadia

Juans Les Pins 06160 (avr. 2009 - oct. 2011)

Mise en place & Gestion d'un outil de CRM (*Sugar*)

Prospection ciblée: création et gestion des campagnes de mailing

Prévisions et reporting des ventes: commandes clients, budgétisation, promotions et analyse de la concurrence.

Négociations contrats et Achats - E-commerce - Développement commercial