



Kelly Le Goff

Accompagnement
transition | ACV |
Bilan Carbone

ACCREDITATIONS

- Diag Décarbon'Action
- Diag Ecoconception
- Bilan Carbone®
- Expert Collège numérique France 2030
- Animatrice Atelier 2tonnes

FORMATION PROFESSIONNELLE

- Connaitre et mettre en œuvre l'ACV par le pôle éco-conception (2022)
- Maîtrise Bilan Carbone® (Niv. 2) par l'Institut de Formation Carbone
- Other-Centered Selling® by Aslan (2020)
- TRUST® Process (2019)
- Solution Selling® (2017)

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



Associée fondatrice - Mavana.earth

Nice 06100 (juin 2021 - aujourd'hui.)

Co-fondatrice et associée de la société Mavana pour accompagner 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 numériques

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

Bilan Carbone® - Analyse de Cycle de Vie - Revue critique - Expertise IoT - Gestion de projets

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 et services qui garantissent le succès, l'engagement et la fidélisation de comptes clients stratégiques

Taux d'adoption - Retour Sur Investissement - Time-to-Value & Go-to-Market, Indicateurs clés de performance techniques et commerciaux (CSAT, NPS)

Responsable développement commercial - MobiquiThings

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)

Accomplissements & références
disponibles sur LinkedIn

