



# JiaJia Yi

- Gestionnaire de Comptes Entreprise (Enterprise Account Manager) stratégique et axée sur les résultats, titulaire d'un MBA en Management International.
- Expertise confirmée dans le développement de partenariats stratégiques à long terme avec des clients grands comptes internationaux.
- Spécialiste de l'exécution de plans de croissance, de la négociation de contrats complexes et de la conduite de revues commerciales basées sur les données pour maximiser le ROI client.
- Profil trilingue (Anglais, Français, Mandarin) doté d'un esprit global et d'une approche proactive de la résolution de problèmes dans des environnements exigeants de conseil en finance et technologie.

## Expérience Professionnelle

### EXELint | Paris, France

*Développement Commercial International & Gestion de Comptes*  
Mars 2023 - Decembre 2025

- Partenariats Stratégiques : Responsable principal de plus de 50 comptes entreprises internationaux, maintenant un taux de rétention de 70% grâce à l'excellence relationnelle.
- Croissance des Revenus : Exécution de plans d'expansion stratégique sur plus de 15 marchés mondiaux, entraînant une augmentation de 40% de la valeur des comptes.
- Revues de Performance : Animation de sessions régulières avec les parties prenantes pour évaluer la performance des campagnes digitales et aligner les objectifs commerciaux futurs.
- Solutions Collaboratives : Partenariat avec les équipes transversales pour optimiser les flux CRM, garantissant que les solutions clients répondent aux évolutions du marché.

### Weshop | Paris, France

*Consultante IT – Stagiaire*

Avril 2022 - Septembre 2022

- Accompagnement de clients e-commerce dans le déploiement de solutions SaaS et digitales, agissant comme interface entre les utilisateurs métier et les équipes techniques.
- Aide à la personnalisation du CRM (HubSpot) et analyse de données pour améliorer l'adoption par les clients et l'efficacité opérationnelle.
- Participation aux réunions clients pour recueillir les besoins, proposer des solutions et soutenir l'onboarding.
- Optimisation des flux de travail et amélioration de l'expérience client via des outils digitaux.

### New Oriental Education & Technology Group Inc. | Chengdu, Chine

*Consultante Client*

Juin 2019 - Juin 2021

- Réalisation d'études de marché et analyses concurrentielles pour orienter les stratégies marketing régionales.
- Acquisition de plus de 200 nouveaux étudiants par mois, permettant au centre d'atteindre un statut de performance élevée.
- Renforcement de la relation client via des consultations personnalisées et une gestion proactive des retours, augmentant la satisfaction et la fidélisation.

### NIKE Inc | New York, États-Unis

*Spécialiste Marketing (Stage)*

Juin 2018 - Octobre 2018

- Contribution au lancement international de produits et aux campagnes d'activation de marque sur le marché américain.
- Participation au suivi de performance et à l'analyse des insights clients pour améliorer les futures initiatives marketing.

## Contact

### Phone

+33782838742

### Email

jjaiyifr@gmail.com

### Address

3 rue Maurice Demenitroux 94000 Creteil,  
France

## Formation

MBA Programme Grande École – Management International

EM Strasbourg Business School, France  
Septembre 2021 - Mars 2023

Études Internationales Université des Études Internationales du Sichuan, Chine  
Septembre 2016 - Juin 2020

## Compétences clés

- Stratégie et Planification
- Développement Commercial : Prospection internationale | Négociation | Partenariats stratégiques | Expansion marché
- Conseil IT & Digital : CRM (HubSpot) | Optimisation e-commerce | Intégration systèmes | Transformation digitale
- Communication & Leadership : Gestion interculturelle | Présentation | Résolution de conflits | Animation d'ateliers
- Outils Digitaux : MS Office | Canva | Adobe Creative Cloud | HubSpot | InDesign | Photoshop

## Langues

- Mandarin : natif
- Anglais : C1
- Français : B2