# Mathieu Dunand



**Business Developer B2B · Ingénieur d'affaires** Sciences de la vie & hautes technologies

mathdunandpro@gmail.com · linkedin.com/in/mathieudunand · mathieudunand.eu
Nationalité française (UE, libre circulation) · Paris (FR), installation en Suisse romande dès l'engagement ou frontalier (permis G) · Taux d'activité 100 % · Disponible immédiatement · Permis de conduire (cat. B)

## Profil

Business developer B2B au double profil : licence de biologie (option neurosciences) et Master d'ingénieur d'affaires en hautes technologies, major de promotion. En deux ans de vente à des grands comptes : Atol les Opticiens ouvert à froid et mené jusqu'à un engagement ferme sur 6 lots (172 000 € de valeur projetée), et plus de 50 opportunités créées. Je cherche un poste de SDR, BDR ou ingénieur d'affaires en biotech ou en hautes technologies, à Genève ou Lausanne.

## Résultats clés

**172 k€**
valeur projetée, 6 lots, compte ouvert à froid

**50+**
opportunités créées auprès de grands comptes

**1er**
major de promotion, Master Euridis

**Top 6 %**
Négociales 2026 : 388e sur 7 300+

## Expérience professionnelle

### Entrepreneur et conseil en développement commercial — Indépendant
01.2026 – aujourd'hui

*projets propres (SaaS, EdTech, objets connectés) et missions · Paris*

- **Ni vu ni gluten** (application qui recense les établissements proposant du sans gluten, 08.2026 – aujourd'hui), fondateur : lancement sur le Play Store en 11.2026, modèle B2B2C : abonnement de 3 € par mois pour le public, 30 à 40 € par mois pour les établissements qui veulent plus de visibilité.
- **Hopavis** (cartes NFC vers les avis Google, 08.2026 – aujourd'hui), co-fondateur : offre, grille tarifaire, sourcing fournisseur à l'international, CRM.
- **Savora** (application d'apprentissage par l'IA, 02.2026 – aujourd'hui), fondateur : produit web et mobile en développement, lancement à venir.
- **Studio Abysse** (doublage et post-production, 01 – 04.2026) : appui à la direction pour structurer la prospection (cible, ICP, approche).

### Ingénieur d'affaires (contrat d'alternance) — B/Acceptance
12.2023 – 12.2025

*société de services informatiques spécialisée en tests logiciels (QA), 24 M€ de CA, 200+ collaborateurs · Paris*

- **Atol les Opticiens** (465 M€ de CA, refonte e-commerce) : compte ouvert à froid, cycle de 3 mois conduit jusqu'à la signature. Résultat : **premier lot de 22 420 € HT** et **engagement ferme sur 6 lots** (172 000 € de valeur projetée).
- **Plus de 50 opportunités** créées auprès de grands comptes (plus de 100 M€ de CA), notamment chez Leclerc (Galec) : **50 appels par jour** et 2 à 4 rendez-vous qualifiés par semaine, par téléphone, email et LinkedIn.
- Cycles de vente longs et complexes (3 à 6 mois) en environnement IT, face aux DSI, directeurs e-commerce et achats ; avant-vente avec les équipes techniques (cadrage des besoins, scoring).
- Scripts d'appel et séquences de prospection améliorés pour l'équipe ; salon JFTL 2024 ; prime et félicitations de la direction.

## Distinctions

**Les Négociales 2026** — Quart de finaliste à la finale nationale (Nancy) du plus grand concours francophone de négociation commerciale : 388e sur plus de 7 300 candidats (top 6 %)

## Formation

**Master Ingénieur d'affaires en hautes technologies (titre RNCP niveau 7)**
10.2023 – 12.2025
Euridis Business School, Paris · Formation en emploi (alternance école-entreprise) · Major de promotion · Mémoire sur la vente Atol, noté 19/20 : préconisations chiffrées pour l'équipe commerciale (qualification MEDDICC intégrée au CRM)

**Licence Biologie cellulaire et physiologie, option neurosciences (Bachelor, 180 ECTS)**
2020 – 2023
Université Toulouse III – Paul Sabatier

## Compétences

**Prospection :** Outbound multicanal (cold calling, email, LinkedIn, porte-à-porte), Ciblage ICP et détection de signaux d'achat, Social selling, Approche account-based (ABM)

**Vente :** Découverte et qualification (SPIN, BANT, MEDDICC), Cartographie des décideurs, Vente complexe grands comptes, Négociation et closing, Démonstrations produit

**Pilotage :** Pipeline et forecast, Analyse de rentabilité d'un deal (marge, CAC, CLV), Plan de succès client

**Outils de vente :** HubSpot, LinkedIn Sales Navigator, Kaspr, Lusha, Notion

**IA et tech :** Claude, ChatGPT, Vercel, Supabase : création de produits de bout en bout, Veille active sur l'IA et les nouveaux outils

**Langues :** Français (langue maternelle), Anglais (B2, usage professionnel)

**Centres d'intérêt :** Veille IA et méthodes de vente ; Vulgarisation en neurosciences ; Vélo ; Voyage en Asie (Thaïlande, Japon, Corée du Sud)

**Référence :** Philippe Perrousset, directeur commercial, B/Acceptance — coordonnées sur demande