

Camille Durand

Business Developer · SaaS B2B

camille.durand@exemple.fr · Paris · linkedin.com/in/camille-durand-demo-
· Janvier 2027



Scannez-moi
mon parcours en film, et
mon agent vocal répond à vos
questions

Étudiante en Master Grande École à l'EDHEC, je combine prospection outbound et analyse data pour accélérer la croissance commerciale d'éditeurs SaaS. Je cherche un stage de 6 mois dès janvier 2027 pour transformer des pipelines en clients signés.

Expériences

Business Developer (stage)janv. 2026 – juin 2026
Qonto, Paris

- Prospection outbound de 300 comptes PME, 45 rendez-vous qualifiés en 4 mois
- Mise en place de séquences sur Lemlist, taux de réponse passé de 4 % à 11 %
- Participation au lancement de l'offre comptable en Allemagne

Assistante Marketing Produit (stage)juin 2025 – déc. 2025
L'Oréal, Clichy

- Benchmark concurrentiel de 12 lancements de soins
- Suivi des ventes hebdomadaires et tableau de bord Power BI pour 3 marques

Vendeuse (job étudiant)sept. 2023 – mai 2025
Decathlon, Lille

- Meilleure vendeuse du magasin en mars 2024

Trésorière2023 – 2024
EDHEC Entrepreneurs

- Gestion d'un budget de 40 000 € pour l'incubateur étudiant

Projets

Néobanques pour PME : un segment TPE qui arrive à maturité

Étude de marché sur l'offre des néobanques destinée aux très petites entreprises en France.

Néobanques & PME — Benchmark éditorial — Camille Durand

Benchmark des néobanques pour PME françaises : offre, prix, cible et canaux d'acquisition, illustré par 12 entretiens dirigeants.

Formation

EDHEC Business School
Master in Management (Grande École)
2023 – 2027

Lycée Faidherbe
Classe préparatoire ECG
2021 – 2023

Compétences

Prospection outbound	HubSpot	
Lemlist	Salesforce	Power BI
Excel avancé	Notion	SQL (bases)
Négociation	Pitch commercial	
Benchmark concurrentiel		
Analyse de données		

Langues

Français (natif)
Anglais (C1, TOEIC 965)
Espagnol (B2)