

Romain REVEAU

Formateur — Vente B2B, IA et marketing de contenus

Né le 17 août 1995 à Angers (49) · romain.reveau@outlook.fr · 06 33 56 51 73

Repères sur 3 ans d'expérience en contenus pour acquisition et développement d'activité — Mai 2017 → aujourd'hui : commercial itinérant B2B, prospection, gestion de portefeuille client, relances, négociation et développement d'activité ; spécialité déclarée : vente & IA.

1. Profil professionnel

Formateur et professionnel de la vente B2B, Romain REVEAU intervient sur la prospection, la gestion de portefeuille client, la relance, la négociation et la construction de réponses commerciales. Son parcours terrain lui permet d'accompagner des apprenants sur le développement d'activité, la structuration de messages commerciaux, l'utilisation raisonnée de l'intelligence artificielle et l'adaptation de contenus aux objectifs de visibilité, de relation client et de conversion.

2. Expériences professionnelles en lien avec l'IA appliquée au marketing

TRAINE UP FORMATION — Président & Formateur

Juillet 2025 → aujourd'hui

Direction d'un organisme de formation certifié Qualiopi, spécialisé dans les formations professionnelles et la montée en compétence d'adultes.

- Conception et animation de formations liées à la vente, à l'intelligence artificielle et au développement d'activité.
- Accompagnement des apprenants dans la structuration de messages, d'argumentaires et de supports commerciaux adaptés à leur contexte.
- Suivi pédagogique, adaptation des exemples au niveau des participants et amélioration continue des supports.
- Pilotage administratif et qualité de l'organisme de formation, en cohérence avec le cadre Qualiopi.

Martin Rondeau PROLIANS Angers — Commercial itinérant

Mai 2017 → aujourd'hui

Commercial itinérant sur les activités chauffage, plomberie et sanitaire, auprès d'une clientèle professionnelle sur le département 49.

- Gestion d'un portefeuille client B2B et suivi de la relation commerciale dans la durée.
- Prospection, phoning, relances et développement d'opportunités commerciales.
- Analyse des besoins clients, formulation d'offres, devis, appels d'offres et négociation.
- Adaptation des messages commerciaux selon les interlocuteurs, les contraintes terrain et les objectifs de conversion.

Martin Rondeau PROLIANS Angers — Commercial sédentaire

Juillet 2016 → Mai 2017

Commercial sédentaire sur les activités chauffage, plomberie et sanitaire.

- Réponse aux besoins clients, préparation de devis et suivi d'appels d'offres.
- Appels sortants, relances commerciales et participation aux négociations.
- Structuration d'argumentaires simples et adaptés aux demandes entrantes.

3. Autres expériences professionnelles

Anjou Maine Chauffage — Chauffagiste / installateur

2012 → 2014

Stage de 18 semaines pendant le baccalauréat professionnel : installation de chaudières, pompes à chaleur et climatisation.

4. Formation initiale

- BTS FED — Fluides, Énergies, Domotique — Jean Moulin, 2014 → 2016.
- Baccalauréat professionnel TISEC — Technicien en installation des systèmes énergétiques et climatiques — Jean Moulin, 2011 → 2014.

5. Formations continues en lien avec l'IA et le marketing

- Spécialité déclarée dans le dossier MEG : vente & IA.
- Veille professionnelle et appropriation d'outils d'intelligence artificielle appliqués aux argumentaires, relances et supports commerciaux.

6. Compétences IA & Marketing Digital (référentiel RS7439)

C1 — Analyser son environnement digital et concurrentiel à l'aide de l'IA

Analyse des besoins clients, observation terrain, lecture du contexte concurrentiel et qualification des opportunités commerciales en environnement B2B.

C2 — Produire des contenus digitaux engageants & inclusifs avec l'IA

Construction de messages commerciaux, scripts de prospection, relances, argumentaires et supports simples adaptés à une cible professionnelle.

C3 — Garantir la conformité & l'éthique IA

Respect de la confidentialité client, vigilance sur les données transmises aux outils numériques et posture professionnelle dans l'usage de l'IA.

C4 — Animer sa communauté avec régularité & efficacité grâce à l'IA

Organisation de relances, suivi d'un portefeuille, interactions régulières avec des clients professionnels et utilisation déclarée des réseaux sociaux.

C5 — Générer des opportunités commerciales via sa communauté en ligne

Prospection, phoning, qualification, devis, appels d'offres, relances et négociation commerciale orientés développement d'activité.

C6 — Piloter l'amélioration continue de la stratégie de contenus avec l'IA

Suivi des retours clients, amélioration progressive des messages de vente, analyse des résultats commerciaux et ajustement des supports.

7. Outils & technologies maîtrisés

- MS Office
- PC / Mac
- AutoCAD
- Réseaux sociaux
- Outils d'intelligence artificielle utilisés dans le cadre vente & IA déclaré au dossier

8. Pédagogie & ingénierie de formation

- Animation de formations professionnelles pour adultes via TRaine UP FORMATION.
- Adaptation des exemples pédagogiques aux situations commerciales réelles des apprenants.
- Organisme certifié Qualiopi pour les actions de formation, certificat CAPCERT n° CAP2344, valide du 22/04/2026 au 21/04/2029.

9. Langues

Français — langue maternelle.

10. Centres d'intérêts

- Veille commerciale et IA
- Développement de compétences professionnelles
- Échanges terrain avec professionnels B2B

11. Attestation formateur

Romain REVEAU, président de TRaine UP FORMATION (SIRET 98926875000019, NDA 52490512749 — Pays de la Loire), est le formateur principal de l'organisme. Son expérience commerciale B2B, sa pratique de la prospection, de la relation client, des relances, des argumentaires et sa spécialité déclarée vente & IA sont mobilisées pour préparer la certification RS7439 « Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus » du certificateur Online Sales Success.