

Maxime Toulemonde

Business Development • Tech & IA

Lille (59) • contact@maximetoulemonde.com • linkedin.com/in/maxime-toulemonde-64110a2a9 • Permis B, véhiculé

Fondateur de Kairo Éditions • BTS NDRC en alternance, diplôme en juin 2027



Profil

Fondateur de Kairo Éditions : un SaaS et une app de coaching propulsés par l'IA, construits seul et lancés en juin 2026. En alternance dans un cabinet Abeille Assurances, j'ai intégré l'IA au quotidien de l'agence pour que les conseillers se consacrent à leur métier. Ce que j'apporte : faire travailler les IA ensemble pour construire un produit, automatiser une entreprise et développer son activité commerciale.

Expérience professionnelle

Fondateur, Kairo Éditions • Lille • kairoeditions.com

05/2026 – aujourd'hui

- Créé une entreprise dans l'IA : un SaaS de coaching personnel lancé sur le web en juin 2026 (kairoeditions.com), puis une app iPhone en test bêta depuis octobre, propulsés par Claude (Anthropic).
- Construit seul le produit en orchestrant des agents IA (Claude Code, Codex, n8n, Hermes) : IA de coaching qui génère des programmes sur mesure, parcours utilisateur, site, paiement par abonnement (Stripe), conformité RGPD.
- Défini l'offre et les 3 formules payantes, puis piloté l'acquisition : SEO, réseaux sociaux, vidéos en motion design, tunnel de conversion.

Développement commercial & digital (alternance), Abeille Assurances, Cabinet DEFAC TO • La Madeleine

10/2025 – aujourd'hui

- Intégré l'IA au quotidien de l'agence pour libérer les conseillers des tâches répétitives : comptes rendus automatiques des rendez-vous clients, tri des emails, relances, campagnes digitales.
- Organisé un événement client sur l'épargne, la retraite et le patrimoine (12/10/2026) : près de 100 participants.
- Suivi de clients en assurance-vie : une trentaine de rendez-vous, un premier client signé en autonomie.
- Créé la présence digitale du cabinet : page LinkedIn automatisée (5 000 impressions en un an), site web, blog, Instagram et TikTok.

Fondateur, B&T Réparation • Lille

2024 – 03/2025

- Créé une activité de réparation d'ordinateurs, téléphones et tablettes : prospection et contrats avec des entreprises (B2B), relation client avec les particuliers.

Jobs étudiants : serveur en événementiel, Forest Traiteur (depuis 2023) • animateur en centre de loisirs (depuis 2022)

Réseau et visibilité

- **30 Founders** : membre depuis 2026 d'une communauté privée de jeunes entrepreneurs à Lille (dîners, masterminds, ateliers)
- **LinkedIn** : 2 696 abonnés, dont 1 790 gagnés et 37 464 impressions en 12 mois, en publiant sur l'IA et l'entrepreneuriat

Formation

BTS NDRC, Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Campus La Salle, Lille

2025 – 2027

En alternance. 16,79/20 de moyenne au 2e semestre (promotion : 12,44) • 18,40 en relation client et digitalisation • 17,62 en négociation-vente • félicitations aux deux semestres

BUT Techniques de Commercialisation, 1re année, IUT de Roubaix (réorientation vers l'alternance)

2024 – 2025

Baccalauréat STI2D, Architecture et Construction, Lycée Ozanam, Lille

2024

Séjour linguistique de 6 mois, EF Eastbourne, Angleterre • BAFA, UFCV

2022

Compétences

- **IA** : orchestration d'agents IA (Claude, Claude Code, ChatGPT et Codex, Hermes), automatisation de processus avec n8n, intégration de l'IA en entreprise, prompt engineering
- **Produit et digital** : SaaS et app mobile construits avec l'IA, site web, SEO, paiement en ligne (Stripe), motion design et vidéo, réseaux sociaux, copywriting
- **Développement commercial** : rendez-vous clients, organisation d'événements, offre et grille tarifaire, négociation, relation client

Langues et intérêts

- Français : langue maternelle • Anglais : B2 (validé au baccalauréat), 6 mois d'immersion en Angleterre
- Escalade : compétition nationale inter-lycées pour le lycée Ozanam • Voile • Voyages dans 9 pays

Recommandations écrites de deux formateurs du Campus La Salle, disponibles sur demande.