



16/03/1976 (48 ans)
Nationalité française
Marié -3 enfants
Permis B

** *** **

Meudon (92190)

*****,**@*****,**

Stratégie et développement commercial Solutions SaaS Innovantes en BtoB, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 /

Directeur du développement / création BU secteur Public

Wizbii

- actuel SaaS à impact social, intégrant des services utiles aux jeunes (plateforme ministérielle
Paris 1jeune1solution.gouv.fr, plateformes d'attractivité et de fidélisation de 98% du réseau
bancaire Français, guichet unique pour les villes...).

- Création de marché :

- Ouverture et développement de la BU « Marché public » (intégrant la plateforme
« 1jeune1solution.gouv.fr » pour le compte du ministère du travail).
Définition des cibles (marché / interlocuteurs) pour analyse des besoins et des
réponses à
proposer.

Test stratégie sur panel (150 villes via 5 commerciaux)

Mise en production :

Création de la plateforme dédiée aux territoires.

Définition du prix, de la stratégie de marché et des processus pour industrialisation
(198

cibles + 3 ministères)

Création des indicateurs et processus de suivi

Mise en place de partenariats avec apporteurs d'affaires et réseaux (Avocats,
ASERDEL,
ADF...)

Résultats :

Création d'une plateforme « collectivités territoriales » (régions/départements/ villes)
Dossiers portés auprès de trois nouveaux ministères (Armées, Agriculture, égalité des
chances) + parlement Européen.

Référencement Ugap (centrale d'achat évitant les processus « appel d'offres »)

Création de la procédure de « marché innovant » pour les contrats inférieurs à 100 K€
Contractualisation avec Pau et Garges les Gonesse (paujeunes.fr et
jeunesetgargeois.fr)

Participation au salon AMiF 2022(salon des maires d'Ile de France)

Priorisation Ciblage affiné des 71 villes de plus de 70K habitants.

Projet mis au budget 2023 dans 12 villes.

Formation et accompagnement de 3 Sales Juniors pour développement opérationnel
(industrialisation)

mars 2018 / sept. 2020

Directeur Commercial Marché Immobilier et Ministères

Oxand

Mars 2018 - Oxand (14 M€, 80 consultants) : Cabinet de conseil et éditeur de la
solution SaaS « Oxand

sept 2020 Simeo » pour la gestion prédictive des risques liés au vieillissement des
bâtiments et

Paris / structures.

Fontainebleau

- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale sur le secteur Immobilier
privé (1

an) puis public.

- Suivi de la concurrence puis définition de la stratégie de différenciation

- Redéfinition des tarifs sur secteur public + référentiel UGAP

- Mise en place d'offres standard : industrialisation intégration et solution

- Stratégie de conquête et optimisation cycle de vente
- Mise en place des indicateurs dans CRM (Salesforce)
- Communication : Immoweb, la Tribune, Radio Immo...
- Implication commerciale sur cycle complet.
- Coordination technique pour les mises à jour correctives et évolutives

Résultats :

Développement important du secteur public : Château de Versailles, Pôle emploi, Ministères (finances, justice, armées), DIE, bailleurs sociaux (3F, ICF, CDC Habitat, Eure habitat...). Croissance à 3 chiffres en 2019

janv. 2015 / déc. 2017

Directeur Commercial

Opase

Paris des ressources externes (prestations), leader Européen.

Management :

Direct : 5 personnes + 1 marketing

Indirect : : 15/20 commerciaux (partenaires)

Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale et marketing

- Pricing : définition des tarifs et marges.
- Cible : définition des actions à mettre en œuvre pour élargir la cible
- Périmètre : extension internationale
- Marketing (inbound marketing)

Résultats : Signature de nombreuses références grands comptes : Général Electric, TF1, CGI, Imprimerie Nationale, Continental...

janv. 2013 / janv. 2015

Responsable Développement Commercial BtoB

Paper In Cloud (groupe DFM)/ Objectif Lune

Paris mobilité et l'Output Management alimentés par sa solution de dématérialisation (GED)

Rattaché à la direction générale, en charge du développement du chiffre d'affaires BtoB des solutions innovantes.

- Développement commercial : ventes directes (stratégie, prospection, négociation, closing et fidélisation) 60% Grands Comptes.
- Développement du réseau pour ventes indirectes.
- Ouverture de l'agence Parisienne rayonnant sur la moitié Nord de la France.

Résultats : Mise en place de grands comptes, doublement du CA généré par les partenaires.

janv. 2008 / janv. 2013

Responsable Développement commercial

RH-Externett (Peopluse)

Paris dématérialisation, filiale du groupe Crit www.rh-externett.fr

Définition et mise en place de la stratégie commerciale.

- Organisation et animation du réseau de vente (430 agences partenaires en France)
- Prospection (BtoB), négociation, suivi commercial des clients
- Réponse aux appels d'offres
- Management direct et indirect
- Mise en place de l'outil de suivi commercial (CRM).

Résultats : 200 sites ouverts en 3 ans dont 20% Grands Comptes et entreprises du CAC40, 150 à 200 % d'évolution du CA annuel.

janv. 2005 / janv. 2008

Responsable du Bureau d'Etudes, Méthodes et Organisation

Geodis Euromatic

- Pricing
- Cotation des appels d'offres stratégiques (définition des moyens et cotations tarifaires).
- Validation des process (relation clients, Investissement, formation, qualité...).
- Mise en place des indicateurs réseau (coûts, rentabilité, qualité et données clients)
- Re-engineering interne et externe (réseau et clients).

Résultats : Reprise du contrôle et hausse de la marge. CA généré par les Appels d'Offre : 30 millions/an

janv. 2003 / déc. 2007

Gérant

Service.CE

Paris jouer avec réductions, sur 21 golfs partenaires.

Développement commercial (BtoB), mise en place des partenariats (contrats de 10 ans avec 21 golfs), Création et gestion du site internet, automatisation des processus, gestion complète de la société.

Résultats : 800 clients actifs, 80 entreprises, 21 golfs partenaires

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2017

Aston Informatique formation développeur web (langages de programmation et Framework)

/ juin 2002

Spécialisation Gestion d'entreprise et Marketing Option finance et création d'entreprise - BAC+6 et plus
ESC Institut de Recherche et d'Action Commerciale (IDRAC Paris)

/ juin 2000

BTS Action Commerciale en alternance - BAC+2
GRETA Rouen Tertiaire

/ juin 1998

IUT Génie Electrique et Informatique Industrielle - BAC+2
Versailles

COMPETENCES

SaaS, AMiF 2022, CRM, Salesforce, cloud

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Professionnel

Français

Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Voile, Kitesurf, Golf, Ski, Tennis, ENR