



Dirigeant orienté croissance, j'accompagne le développement d'activités à l'intersection du business et de l'innovation.

Ma mission : Construire, développer et accélérer des activités B2B à forte valeur ajoutée

enjeux : Croissance, développement commercial et partenariats stratégiques pour des environnements B2B complexes.

Sales leadership • IA • Data • Innovation • Strategic Partnerships

📁 COMPÉTENCES

Quelques réalisations clés

- 10M€ de périmètre business piloté
- projets IA & Data >1M€
- LBO et levée de fonds (venture Capital)
- management d'équipes sales
- développement grands comptes
- cycles complexes B2B / SaaS
- membre de comité de direction

Ce que j'apporte

- Accélération croissance B2B
- Structuration business
- Développement grands comptes
- Partenariats stratégiques
- Lancement d'offres
- IA / Data / SaaS
- Transformation & innovation

📁 EXPÉRIENCES

VP associé - Silamir Group : IA & Data Solution



Silamir - Janvier 2022 à 2026

- Développement de l'activité IA & Data Solutions.
Périmètre > 10 m€ CA
Projets à forte valeur ajoutée > 1m€
- Pilotage des équipes sales et recrutement
- Vice président, membre du Codir, Stratégie et organisation

Senior Account Manager

Groupe Silamir - Digital&You - Octobre 2020 à décembre 2021



- Développement d'un portefeuille de clients Grands comptes et ETI
- Vente de projets de conseil (forfait et régie)

Directeur du développement business

habx - Juillet 2019 à septembre 2020

habx

- business Development B to B grands comptes
- solution digitale SaaS pour les acteurs immobiliers

Responsable Business Development - Docaposte Hub Numérique



Docaposte - Septembre 2016 à juin 2019 - CDI -
Paris - France

Responsable du Business Development chez DOCAPOSTE - Hub Numérique
(plateforme SaaS)

Directeur du Développement Europe

ePROVENANCE

eProvenance - Janvier 2015 à août 2016 - CDI -
Paris - France

- Management de l'équipe commerciale (middle management) 4 personnes
- Stratégie, Business Plan, plusieurs levées de fonds 2 millions d'€ (Séries A, Séries B)

Business Development

ePROVENANCE

eProvenance - Janvier 2011 à décembre 2014 - CDI
- Paris

commercialisation d'une solution high-Tech Qualitative et Marketing pour
les expéditions de vins.

en charge du Développement de la structure en France et à l'international /
European Business Developer :

BUSINESS MANAGER / Responsable d'Agence

ALTEN - Janvier 2009 à décembre 2010 - CDI - Paris - France



Ingénieur d'Affaires Grands Comptes / Key Account Manager

ALTEN - Septembre 2008 à janvier 2009 - CDI - Paris

Deputy Director / Directeur Adjoint

Sommelier Wine Expert - Janvier 2008 à juillet 2008 - Stage -
Taipei - Taïwan



Sommelier Wine Expert : importation de vin a Taiwan

INSPECTION GENERALE INTERNATIONALE



BNP PARIBAS - Avril 2007 à décembre 2007 - Stage -
Paris - France

INSPECTION GENERALE - Audit Périodique International - Paris

FORMATIONS

Mastère Spécialisé HEC Expertise Entrepreneurs

GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT

Septembre 2007 à juillet 2008

<http://www.grenoble-em.com/329-m-s-entrepreneurs-pedagogie-hec-entrepreneurs-1.aspx>

ESC - Programme Grande Ecole Bac +5

**GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT - ESC GRENOBLE - GGSB -
EMSI**

Septembre 2004 à 2007

<http://www.grenoble-em.com/323-programme-grande-ecole--esc--1.aspx>

Classe Préparatoire HEC

LYCÉE SAINT PAUL

Septembre 2002 à juin 2004