

GRÉGORY CHOQUEL

VP BUSINESS DEVELOPMENT DIGITAL & DATA



EXPÉRIENCES

VP ASSOCIÉ - SILAMIR : DIGITAL & DATA SOLUTION



Silamir - Depuis janvier 2022

- Développement de l'activité Digital & Data Solutions. Projets à forte valeur ajoutée
- 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

- business Development B to B grands comptes
- solution digitale SaaS pour les acteurs immobiliers
- CA habx 2019 : + de 3 millions €
dont CA personnel > 1 million €
- Chasse : prospection active, réponse à appels d'offres, RDV client C-level, négociation, closing
- deal moyen : de 100 à 500k€
- Cycle de vente moyen / long (9 à 12 mois)

RESPONSABLE BUSINESS DEVELOPMENT - DOCAPOSTE HUB NUMÉRIQUE



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

- Responsable du Business Development chez DOCAPOST - Hub Numérique (plateforme SaaS)
- Account Manager sur 3 millions CA (2018) (+20% VS 2017)
- Business développement Grands comptes et ETI
- Animation réseaux de partenaires & start-up
- Open Innovation sur uses cases BtoB
- chasse, élevage, closing, négociations
- 100% des objectifs atteints à chaque période

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT EUROPE



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)
- Responsable du Marketing et de la communication
- démarrage de l'activité de zéro en 2011, développement de l'activité : 1 million \$ (CA 2015)

Spécialiste du business development BtoB, sur des secteurs innovants; logiciels, projets IT, plateformes SaaS, solutions digitales, depuis plus de 17 ans.

Mes missions :

- booster le chiffre d'affaires avec une prospection active / nombreux RDV clients, présence terrain.
- Développer les activités de l'entreprise via de nouvelles idées (nouveaux produits, services, partenariats, clients...), générer de nouveaux leviers de croissance.
- écoute des besoins clients, co-construction de solutions pour répondre à leurs enjeux et saisir les opportunités.
- Véritable ambassadeur de l'entreprise auprès des prospects & clients
- des cycles de vente moyens à longs m'ont permis de prouver ma ténacité.

depuis début 2021, j'anime également le Podcast du groupe Silamir : "LES AS DE LA TRANSFO"

#Entrepreneurship
#OpenInnovation
#HighTech

42 ans
Permis de conduire
📍 Paris (75016) France

✉ choquel@hotmail.com
☎ 0660459731

- véritable bras-droit du CEO

ePROVENANCE

BUSINESS DEVELOPMENT

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 :

- Mission de développement B to B : Stratégique, Commercial et Marketing
- Responsable de Portefeuille : Grands Comptes, producteurs, importateurs
 - Niveau des interlocuteurs: Direction Générale, Cycles de vente longs.
 - Négociation de projets complexes et à forte valeur ajoutée (>100 k€)
- préparation d'un Business Plan pour augmentation de Capital / venture Capital

BUSINESS MANAGER / RESPONSABLE D'AGENCE

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

- Responsable d'un centre de profits :
- Gestion d'un portefeuille de clients Grands Comptes
- Génération de 1.5 millions€ de CA / 500k€ de marge
- Développement du portefeuille clients : + 20% / an
- Management hiérarchique d'une équipe de 20 personnes (ingénieur, Bac+5)



INGÉNIEUR D'AFFAIRES GRANDS COMPTES / KEY ACCOUNT MANAGER

ALTEN - Septembre 2008 à janvier 2009 - CDI - Paris

- Ingénieur d'Affaires Grands Comptes
- Sept 08 - dec 09
- Key Account Manager : Secteurs Industrie / Energie
- Gestion d'un centre de profit (CA, Marges, Stratégie, RH)
- Prospection de nouveaux clients

DEPUTY DIRECTOR / DIRECTEUR ADJOINT

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

- Sommelier Wine Expert : importation de vin à Taiwan
- Mission de réorganisation de la politique commerciale
- Création et mise en place d'offres commerciales dynamiques
- Suivi et gestion des ventes, optimisation de la rentabilité du portefeuille clients
- mission Financière :
- Audit de la société, mise en place d'outils de suivi et de reporting
- Réflexion stratégique, préparation d'un business plan sur 3 ans



INSPECTION GENERALE INTERNATIONALE

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

- INSPECTION GENERALE - Audit Périodique International - Paris
- BNP PARIBAS -
- ==> Mission de contrôle interne international au sein des filiales BNP-IRFS : Arval, BNP Leasing
- Projet de fin d'études de 7 mois



COMPÉTENCES

BUSINESS DEVELOPMENT

- Account manager ★★★★★
- Business development ★★★★★
- Prospection commerciale active sur client Grand Comptes, B to B
- Gestion de projets à forte valeur ajoutée
- Mise en croissance d'un portefeuille de client
- Management équipe Sales
- Innovation uses cases B to B ★★★★☆

STRATÉGIE

- Analyse stratégique et élaboration de Business Plan
- Levée de fonds, 2 millions € (fonds de venture Capital)

MARKETING

- Développement marketing d'une offre
- Démarche innovante
- Marketing stratégique

MANAGEMENT

- Management d'une équipe de 15 consultants
- recrutement

HIGH-TECH

- Solution SaaS, plateformes IT/ API
- Objets connectés (Internet Of Things)
- RFID, NFC

FORMATIONS

- **Septembre 2007 à juillet 2008** - Grenoble Ecole de Management - Mastère Spécialisé HEC Expertise Entrepreneurs
<http://www.grenoble-em.com/329-m-s-entrepreneurs-pedagogie-hec-entrepreneurs-1.aspx>
- **Septembre 2004 à 2007** - Grenoble Ecole de Management - ESC Grenoble - GGSB - EMSI - ESC - Programme Grande Ecole Bac +5
<http://www.grenoble-em.com/323-programme-grande-ecole--esc--1.aspx>
- **Septembre 2002 à juin 2004** - Lycée Saint Paul - Classe Préparatoire HEC