

# GRÉGORY CHOQUEL

## VP Sales | Management de Transition Directeur Commercial

choquel@hotmail.com
0660459731

*15 ans d'expérience dans le développement commercial de sociétés Tech, SaaS, IA & Data.*
*Direction commerciale • Business Units jusqu'à 10 M€ • Grands comptes • CODIR • Management d'équipes Sales.*

**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

- 10 M€ Business Unit pilotée
- Vente de projets >1 M€
- +15 ans d'expérience
- Management d'équipes sales
- CODIR Vice-Président associé

### 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**

- 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 - 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 - 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 INTERNATIONAL

**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