

Mon Pitch

Mes expériences des organisations multi-structurelles et ma culture générale de nombreux métiers acquises en conseil peuvent faciliter ma compréhension des enjeux autour de certains projets. Mes interlocuteurs sont depuis longtemps des dirigeants et des responsables de tous niveaux. La vente de solutions ERP/CRM/Gestion de production (cycle long) se fait face à des CODIR en résistance aux changements qu'il faut savoir piloter. J'ai animé également de nombreuses sessions de formation.

Mon approche des relations humaines et ma sensibilité aux biais cognitifs m'incitent à poser une réflexion sur les croyances à l'œuvre à toutes les étapes d'un projet. Je préfère écouter, questionner pour clarifier les besoins des clients, des équipes pour aboutir à des solutions satisfaisantes et pérennes. Je chasse en meute avec une équipe ; je suis satisfait quand mon client rejoint la meute et non quand il en est une victime.

Mes dix dernières années d'expérience en commercialisation de solutions Saas pour des Startup ont développé un savoir d'action autour du marketing digital (SEM, contenus, cocon sémantique, inbound, UX...), du e-Commerce, de l'approche multicanal. Je possède aussi une base technique des infrastructures, des bases de données, des serveurs de mass-mailing, de WP, WC et autres CMS. Ces mises en pratique me permettent d'aborder les pratiques commerciales actuelles. J'ai mis en œuvre à mon niveau de moyens ces techniques, j'en connais la puissance et les limites. La gestion des campagnes ADS qui est un métier qui supporte mal l'approche empirique de l'autodidacte que je suis et une faiblesse que je n'ai pas cherché à combler préférant confier ce périmètre à des professionnels pour obtenir des résultats attendus.

Enfin ma passion à mettre en place un système d'organisation efficient pour accélérer les missions de développement commercial dont j'ai eu la charge, m'a permis d'explorer puis d'exploiter des méthodes pour l'acquisition d'affaires. Je préfère investir du temps dans la relation humaine, la construction d'argumentaires (sur un retour d'expérience existant) et le développement des compétences de toutes les parties prenantes pour faire réussir mes clients. C'est un non-sens aujourd'hui et quand elles ne sont pas stratégiques, que d'occuper des personnes à des tâches à faible valeur pouvant être automatisées ou externalisées avec un excellent niveau de qualité et vérifiées par des processus d'évaluation.

Mes motivations

Utiliser mes compétences, partager mes expériences et diffuser mon énergie dans un travail d'équipe, gagner de l'argent, être heureux et concrétiser des idées en business rentables.

Ce sont les personnes et l'enthousiasme dont elles sont porteuses qui fondent la base de tous les succès ; c'est avec elles que je souhaite m'investir et auprès d'elles que je souhaite travailler.