

Coordonnées

cyril.condamines@live.fr

www.linkedin.com/in/cyril-condamines (LinkedIn)

Principales compétences

Business Relationship Management

Sales Expertise

Gestion pertes et profits

Languages

anglais (Professional Working)

Français (Native or Bilingual)

Cyril Condamines

Head of Business Group

Paris, Île-de-France, France

Résumé

La curiosité et la passion pour l'innovation ont toujours été mes plus grands compagnons de voyage. Après avoir reçu une formation solide au Conservatoire National des Arts et Métiers, j'ai plongé tête la première dans le monde de la vente. Je suis un développeur autodidacte et, naturellement, j'ai cherché des entreprises où le numérique et le digital étaient les maîtres du jeu.

Mon parcours m'a amené à Konica Minolta France, où j'ai passé de nombreuses années, gravissant les échelons depuis un poste d'Ingénieur Commercial jusqu'au rôle de Directeur des Ventes Régionales. Ces années m'ont apporté une richesse de connaissances et d'expériences, ainsi qu'une compréhension approfondie des défis et des opportunités de l'industrie.

Mon esprit entrepreneurial a pris ensuite le dessus et je me suis lancé dans une aventure passionnante en tant que co-fondateur d'une startup dans le domaine technologique. C'était un voyage incroyable qui m'a permis de faire des erreurs, d'apprendre et d'innover.

Suite à cette expérience enrichissante, j'ai décidé de revenir dans le monde "corporate" et j'ai rejoint Kodak Alaris, un leader de la transformation numérique, en tant que Directeur Commercial. Pendant trois ans et demi, j'étais responsable du développement de l'entreprise, avec une mission claire : Acquérir, extraire, enrichir, sécuriser et rendre la data disponible partout ! Notre ambition était de maintenir une croissance à deux chiffres après avoir doublé nos revenus. #data #ai #transformationdigitale

Aujourd'hui, je suis Managing Director chez Klanik, une entreprise qui a le courage de placer le bonheur de ses collaborateurs au cœur de sa stratégie. Dans mon rôle, je travaille avec détermination pour développer Klanik à l'international, avec l'objectif ambitieux de tripler notre présence.

Chaque étape de ce voyage a été une aventure, une chance d'apprendre, de grandir et d'innover.

Expérience

Valuement

Head of Business Operations

septembre 2023 - Present (1 an)

Ville de Paris, Île-de-France, France

Klanik

Managing Director

septembre 2022 - août 2023 (1 an)

Dubaï, Émirats arabes unis

En tant que passionné de technologie et fervent croyant en la capacité des individus à changer le monde, j'ai rejoint Klanik, une Entreprise de Services Numériques dynamique et innovante.

Avec ses cinq pôles d'expertise – #devops, #softwaredev, #cybersecurite, #data, et #agilite – Klanik a su se démarquer dans le paysage technologique.

Ce qui rend Klanik unique, c'est son approche #consultantcentric. Au lieu de se concentrer uniquement sur les chiffres, Klanik se concentre sur le bonheur de ses collaborateurs, convaincue que c'est l'engagement de ses employés qui génère de la valeur ajoutée. C'est pourquoi Klanik a mis en place le programme AIK (Act In Klanik), qui permet à chaque employé de travailler sur un sujet de son choix, qui lui tient à cœur et qui pourrait apporter de la valeur à l'entreprise.

Je suis personnellement inspiré par cette philosophie. Je suis convaincu que la valeur et la diversité de nos collaborateurs sont nos plus grands atouts.

Dans le cadre de ma mission, j'ai la responsabilité de développer l'activité de Klanik au-delà des frontières européennes, en particulier en Amérique du Nord et au Moyen-Orient.

Mon objectif est de faire croître le nombre de consultants présents dans ces zones, d'implémenter la méthodologie et les valeurs de Klanik, d'établir la stratégie commerciale et de gérer le P&L.

Chaque jour est une nouvelle aventure, pleine de défis et d'opportunités. C'est l'histoire de la croissance d'une entreprise, de l'expansion de ses horizons et de l'engagement envers ses collaborateurs.

Kodak Alaris

Directeur commercial

juillet 2018 - août 2022 (4 ans 2 mois)

Ville de Paris, Île-de-France, France

Kodak Alaris est une entreprise mondiale de capture et de traitement de données.

Avec près de 2000 collaborateurs à travers le monde, cette entreprise est un nom reconnu aux États-Unis, en Amérique du Sud, en Asie, en Angleterre et en Allemagne. Cependant, la France et l'Europe de l'Ouest commençaient à peine à se dévoiler comme le nouveau champ de bataille de Kodak Alaris.

Kodak Alaris est une entreprise qui a su utiliser l'intelligence artificielle, notamment la vision par ordinateur, la reconnaissance optique de caractères et le Machine Learning, pour analyser et extraire des informations clés provenant de sources structurées ou non structurées. De la capture de données à l'extraction, de la classification automatique à la validation et à la vérification des données extraites, ils ont tout sous contrôle.

C'est en juillet 2018 que j'ai rejoint cette aventure en tant que Directeur Commercial.

Je faisais partie d'une équipe d'une trentaine de personnes. Ensemble, nous avons travaillé pour établir la stratégie de vente et de marketing, pour planifier, budgétiser, prévoir et gérer le P&L, et pour étendre notre réseau de partenaires.

Avec le travail acharné et la détermination de mon équipe, nous avons fait exploser les revenus des services, des licences et du support dans la filiale. Nous avons mis en place un modèle d'affaires d'éditeur/intégrateur qui génère désormais une part importante du revenu. Nous avons également introduit une nouvelle offre SaaS verticale qui nous a apporté de nouveaux clients.

Et ce n'est pas tout. Nous avons également réussi à recruter, certifier et gérer nouveaux partenaires, élargissant ainsi notre empreinte en Europe de l'Ouest.

Mon parcours avec Kodak Alaris a été une aventure passionnante, pleine de défis et de réussites. C'est l'histoire d'un engagement envers l'excellence et l'innovation, et d'une équipe qui n'a jamais cessé de viser la lune.

Nouvel Angle

CEO & Co-Founder

janvier 2017 - juin 2018 (1 an 6 mois)

Ville de Paris, Île-de-France, France

J'ai co-fondé Nouvel Angle, une start-up dédiée à la transformation de l'expérience de visite grâce à la réalité virtuelle. Nous avons vu un potentiel inexploité dans l'industrie de l'immobilier et du tourisme, où les visites traditionnelles ne capturaient pas vraiment l'essence des lieux.

Passionné par la technologie et son potentiel pour créer des expériences incroyables, Nous avons développé une application utilisant les technologies OpenGL, Unreal et C++. Cela nous a permis de créer des visites virtuelles immersives et réalistes qui transcendaient les limites de l'espace physique.

J'ai aussi réalisé l'importance de l'accessibilité et de la flexibilité. Nous avons donc intégré notre application dans le Cloud via Docker, permettant à nos clients de profiter de nos services n'importe où, n'importe quand, et sans effort.

Nous avons ensuite concentré nos efforts sur la prospection des acteurs clés de l'immobilier et du tourisme, avec un grand enthousiasme. Notre technologie innovante a suscité un vif intérêt, ce qui a permis l'ouverture de plusieurs nouveaux comptes.

En dépit du succès que nous avons rencontré, comme toutes les bonnes choses, mon parcours chez Nouvel Angle a fini par prendre fin - mais pas sans laisser une empreinte indélébile (enfin, je l'espère !). J'ai quitté (exit) la société, emportant avec moi une myriade d'expériences, de leçons et un sens renforcé de l'innovation et de l'entrepreneuriat.

Aujourd'hui, alors que je regarde en arrière, je suis fier de ce que nous avons accompli chez Nouvel Angle. Cela a renforcé ma conviction que la technologie, lorsqu'elle est utilisée de manière créative, a le potentiel de transformer des industries entières (le tout étant de ne pas arriver trop tôt sur son marché !).

Konica Minolta Business Solutions France

18 ans 5 mois

Directeur ventes régionales

août 2011 - décembre 2016 (5 ans 5 mois)

Courbevoie, Île-de-France, France

En tant que Directeur des Ventes Régionales, j'ai supervisé plusieurs équipes de vente, dirigeant la mise en œuvre de la stratégie commerciale dans différentes régions.

Cette responsabilité impliquait la définition et la réalisation d'objectifs hebdomadaires, mensuels, trimestriels et annuels, ainsi que la mise en place des outils de performance nécessaires pour les atteindre.

Mon périmètre : une équipe de 140 personnes réparties sur 3 sites différents. Mes responsabilités comprenaient la planification, la budgétisation, les prévisions et la gestion du compte de résultats. J'ai également assuré le développement, la gestion, le recrutement, et le management transverse d'équipes de support du siège.

Dans le cadre de ma mission, j'ai développé des comptes clés et j'ai orchestré des redressements significatifs dans plusieurs régions, les propulsant ainsi parmi les plus performantes en termes de résultats au sein du groupe. Les résultats obtenus comprennent une augmentation de revenus, une amélioration marge opérationnelle, une hausse du NPS, une réduction des coûts, une réduction du DSO et l'ouverture de plusieurs comptes clés. J'ai également recruté plus de 100 talents pour renforcer nos équipes.

Adjoint au directeur des ventes

octobre 2007 - juillet 2011 (3 ans 10 mois)

Carrières-sur-Seine, Île-de-France, France

En tant qu'Adjoint du Directeur des Ventes, je suis responsable de la définition et de la mise en œuvre de la stratégie de vente pour optimiser nos performances commerciales. J'ai contribué à l'établissement de KPIs de ventes clairs, en lien avec nos objectifs d'entreprise, et j'ai conçu des tableaux de bord pertinents pour surveiller ces indicateurs en temps réel.

J'ai également apporté une expertise significative en concevant et mettant en place plus de 40 types de plans de rémunération, contribuant ainsi à motiver et fidéliser notre équipe de vente.

Enfin, je suis impliqué dans l'intégration, la formation et le soutien des nouveaux responsables des ventes, garantissant ainsi que chaque membre de notre équipe est bien préparé et capable de réussir dans son rôle.

Chef des Ventes

mai 2003 - septembre 2007 (4 ans 5 mois)

Courbevoie, Île-de-France, France

En tant que Chef des Ventes, j'ai eu la responsabilité de diriger et de former une équipe de 7 ingénieurs commerciaux. Une grande partie de mon travail a consisté à recruter ces talents, à les former et à les accompagner chez les clients pour garantir une excellente expérience client.

J'ai souvent été dans le Top 5 des chefs des ventes grâce à ma détermination à respecter et à dépasser nos objectifs de vente. J'ai appliqué avec succès la méthodologie commerciale de l'entreprise pour maximiser nos résultats de vente et garantir un service client de qualité.

J'ai toujours encouragé et soutenu l'évolution professionnelle de mon équipe, fournissant les outils et l'accompagnement nécessaires pour qu'ils réussissent dans leurs rôles. Mon dévouement à la satisfaction de nos clients, ainsi qu'à la croissance et au développement de mon équipe, a été un facteur clé de notre succès.

Ingénieur commercial

août 1998 - avril 2003 (4 ans 9 mois)

Choisy-le-Roi, Île-de-France, France

En tant qu'Ingénieur Commercial, j'ai réussi à m'établir comme un membre clé de l'équipe de vente grâce à ma capacité à identifier et à saisir de nouvelles opportunités commerciales. J'ai d'abord travaillé avec les PME avant d'élargir ma portée aux grands comptes, ce qui m'a permis de développer une connaissance approfondie de diverses industries et marchés.

J'étais en charge de l'ensemble du processus de vente : de la prospection initiale, à la prise de rendez-vous, la négociation et enfin la conclusion des affaires. J'ai démarré mon activité sans portefeuille client existant, me concentrant exclusivement sur l'ouverture de nouveaux comptes.

Grâce à mes efforts soutenus et à ma détermination, j'ai constamment figuré dans le TOP 5 du classement des ingénieurs commerciaux de mon entreprise. Ma passion pour les ventes et mon dévouement envers la satisfaction des clients ont été des éléments moteurs de mon succès.

Formation

Conservatoire National des Arts et Métiers