



✉ leopold.herout@gmail.com
🏠 Antony (92160)
📅 37 ans
🇫🇷 Français
📄 Permis B
📞 06 43 13 40 09

Atouts

Leadership

Capacité à diriger et à influencer une équipe de vente, à prendre des décisions stratégiques et à motiver les membres de l'équipe pour atteindre les objectifs commerciaux

Orientation client

Capacité à comprendre les besoins et les attentes des clients, à établir et à maintenir de solides relations commerciales basées sur la confiance et à fournir des solutions adaptées aux besoins des clients

Langues

Anglais
Niveau C1

Références

Julien BIANCHI

CEO , EasyMovie
julien.bianchi1@gmail.com

Julien LEBAS

Directeur commercial, Animo
lebas.julien@sfr.fr

Centres d'intérêt

Hockey sur Glace
Jeux de sociétés

Réseaux sociaux

in @Leopold Herout



Leopold Herout

Directeur commercial BtoB

Directeur Commercial BtoB expérimenté dans le secteur du technique et service, je recherche de nouveaux défis pour mettre à profit mes compétences en développement des ventes et en gestion d'équipes, afin de contribuer activement à la croissance et la réussite d'une entreprise dynamique.

Expériences professionnelles

Directeur commercial France secteur transition énergétique

D'octobre 2021 à octobre 2023 **Otovo** Paris / Madrid

- Mise en place d'une nouvelle stratégie commerciale orientée business dans un secteur technique
- Créer un processus interne adapté au marché français tout en intégrant les processus groupe
- Recruter et Manager une équipe de 18 commerciaux en France et en Espagne.
- Contribuer le développement du hub à Madrid en participant activement à l'expansion internationale de l'entreprise
- Atteinte des objectifs et augmentation des ventes de 20% en un an

Directeur développement commercial SaaS

De janvier 2020 à octobre 2021 **EasyMovie** Paris / New York

- Gestion d'une équipe de 12 commerciaux et suivi de la performance
- Développement de partenariats stratégiques avec des acteurs clés du secteur de l'industrie.
- Mise en place d'une stratégie de prospection efficace ayant permis de signer 10 nouveaux contrats en 1 an.
- Créer et optimiser l'ensemble des processus du département des ventes.

Chef d'équipe commercial SaaS

D'octobre 2017 à décembre 2019 **EasyMovie** Paris

- Formation et encadrement de l'équipe pour améliorer les performances individuelles et collectives
- Participation active à la mise en place de nouveaux outils de suivi et de reporting
- Mise en place d'une nouvelle stratégie de vente qui a permis d'atteindre les objectifs fixés

Responsable de développement

D'octobre 2012 à octobre 2017 **Selecta** Thiais

- Gestion des prospects B to B dans les secteurs du privé, grande distribution, industrie et Santé
- Optimisation des clients à risques et stratégie d'acquisition

Directeur de restaurant

De septembre 2008 à octobre 2012 **Flunch** Thiais

- Mise en place des actions commerciales / Gestion des stocks / Management de 90 personnes

Compétences

Négociation

- Gestion de négociations complexes
- Capacité à obtenir des accords cadre

Développement commercial

- Identification et prospection de nouveaux clients
- Élaboration et mise en œuvre de stratégies commerciales

Gestion d'équipe

- Encadrement et motivation d'une équipe de commerciaux
- Montée en compétence, suivi, et formation de mes équipes

Diplômes et Formations

Certification Méthode Customer Centric Selling (CCS)

D'août 2019 à septembre 2019 **Jean Marc Bellot** Paris

Licence en Management des Ventes

De septembre 2007 à septembre 2008 **UPEC** Créteil

Informatique

Logiciels de gestion de la relation client (CRM) - Salesforce/Hubspot

Logiciels d'analyse de données et de reporting - Looker/Pack office