

## **Manuel RAITHELHUBER, Ingénieur commercial senior, Quadrilingue**

**6+ ans d'expérience dans la vente complexe de soft- et hardware**

**10 ans d'expérience dans la gestion de relation client public et privé**

**Sécurité infrastructure data, software et hardware cybersécurité**

+ 33 (0)6 70 55 52 35

[manuel.raith@gmail.com](mailto:manuel.raith@gmail.com)

[Cliquez ici pour consulter les références LinkedIn de mes anciens collègues et managers !](#)



### **RESPONSABILITÉS ET TÂCHES ACCOMPLIES AU COURS DES 6 DERNIÈRES ANNÉES ET PLUS**

- Dépassement des quotas de vente consultative IT, méthodologies utilisées : MEDDIC + Challenger
- Accompagnement des parties prenantes dans les ventes complexes de projets software
- Responsable de l'ensemble du cycle de vente : qualification, négociation, closing de clients complexes
- Mise en œuvre d'activités de vente avec tout l'écosystème IT français et européen afin d'augmenter le CA
- Création des plans de compte, réalisation des « territory plans » en collaboration avec les réseaux internes/externes

### **EXPERIENCES PROFESSIONNELLES**

<b>Sales Coach; Freelance, France</b> MARA Consulting - 2023 -	Jury de l'école de commerce Euridis Coaching de jeunes professionnels dans l'utilisation de méthodologies de vente telles que SPIN, MEDDIC, Challenger pour dépasser leurs quotas.
<b>Senior Account Executive SaaS, France</b> MyTraffic 12/22 - 03/23	50% du quota annuel qualifié au cours du premier trimestre ! 50%, correspondant à l'intention réelle d'achat des clients, en collaboration avec les IS/SDR et le marketing !
<b>Account Executive, Soft &amp; Hardware, France</b> KOESIO 11/21 - 08/22	100% d'analyse de marché effectuée pour les recommandations stratégiques au cours des 9 premiers mois ! Qualification de l'ensemble du portefeuille de clients PACA (120) en deux mois !
<b>Senior Account Manager Software, France</b> Hewlett Packard Enterprise 04/2020 - 10/2021	137% de réalisation du quota software en vente consultative Acquisition de multiples entreprises (référence de haut niveau dans une niche) qui ont déclinée HPE pendant 10 ans !
<b>Hybrid IT Hunter Software, Suisse</b> Hewlett Packard Enterprise 11/2019 - 04/2020	3.4 millions de funnel créés, 506K € signés en 1 trimestre !
<b>New Tech Sales Specialist Software, Suisse</b> Hewlett Packard Enterprise 11/2018 - 10/2019	128% de réalisation de quota en vente consultative de software innovant !
<b>Account Manager Software, Suisse</b> Hewlett Packard Enterprise 02/2017 - 10/2018	204% de réalisation de quota en vente consultative de software et hardware innovants ! Qualifications indépendantes de 135 comptes. Fidelisation de revendeurs pour de nouvelles technologies !
<b>Customer Service Agent en D, FR, ENG, Suisse</b> Teleperformance Pendant mes études de Master : 02/15 - 05/16	96% de satisfaction client dans la résolution des demandes pour des entreprises telles que McDonald, Carglass et Novartis !
<b>Marketing Manager, Suisse</b> Prontophot 01/13 - 12/13	75% d'économie sur le budget permettant de réinvestir dans des actions de marketing sécurisant des contrats d'une valeur de plusieurs millions € !
<b>Sales Service Manager Worldwide, Suisse</b> International Seed Testing Association 11/11 - 12/12	Amélioration de la productivité nette grâce à la mise en œuvre de procédures opérationnelles standardisées.

### **FORMATION**

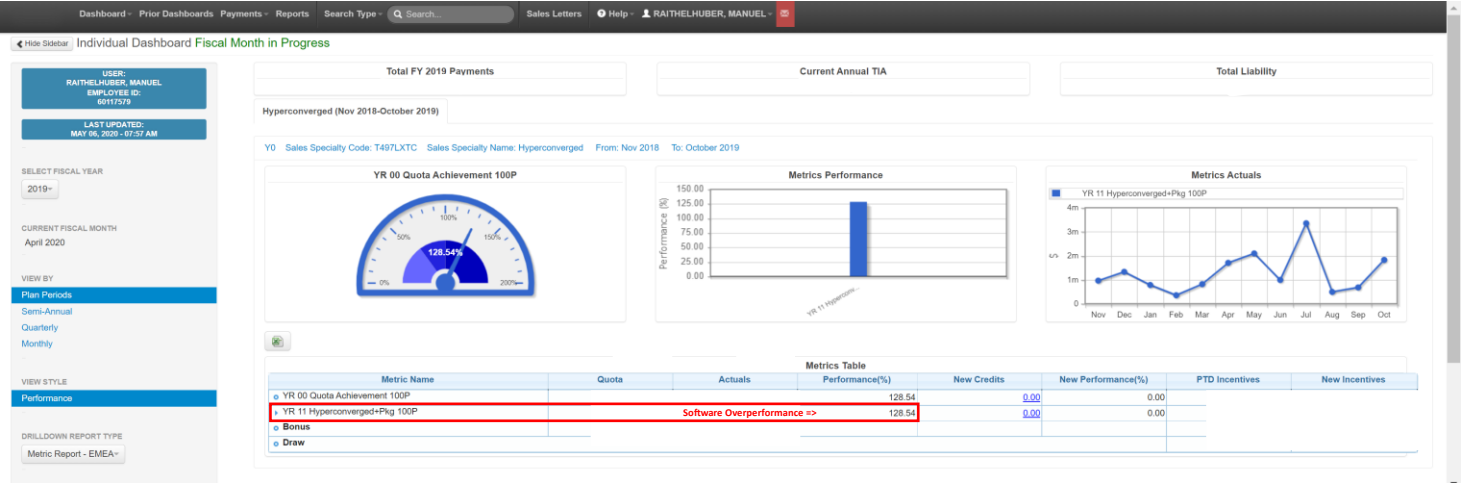
<b>Master of Science in BA/Marketing</b>	Université des Sciences Appliquées - Zurich, CH (2014-2017)
<b>Trinational Bachelor International Business</b>	Universités : DHBW en DE – UHA en FR – FHNW en CH – HKBU à HK (2007-2011)
<b>Diplôme : Advanced Cloud Architecture</b>	Repasé en 2023
<b>Bilingue Français &amp; Allemand – Anglais courant (C2) – Espagnol niveau intermédiaire (B2)</b>	
<b>Outils utilisés : Salesforce – Hubspot – MS Office – Google Suite</b>	

Réalisation des quotas chez Hewlett Packard Enterprise (HPE) de février 2017 à octobre 2021 :

Pour l'exercice 2021 :



Pour l'exercice 2019 :



Pour l'exercice 2018 :

