

Steven Gérard

Sales executive |  
Head of sales  
| Entrepreneuriat  
| Saas  
| Management  
| Stratégie  
commerciale  
| Innovation



Passionné de nouvelles technologies, d'entrepreneuriat et d'innovation, j'aime conquérir des marchés B to B avec une approche pragmatique et innovante. J'aime construire et développer mes projets dans une approche collaborative avec mon équipe. Lors des 20 dernières années, j'ai travaillé chez un grand distributeur mondial, un cabinet de conseil et une école d'enseignement supérieur avant de créer mon entreprise dans le domaine IT. Au sein de Transporeon, j'ai la chance d'évoluer dans un environnement international avec une atteinte des objectifs récurrente.

48 ans  
Permis de conduire

+33 (0)6 87 92 45 45  
✉ stevengerard359@gmail.com  
RENNES,  
France

## EXPÉRIENCES

### Head of sales

Transporeon - Depuis janvier 2021

- ▶ 110% de l'objectif annuel atteint à fin Q3 | 3M€ pipeline créé en 5 mois
- ▶ Définition et construction de l'équipe
- ▶ Management et recrutement équipe Sales executive transport/logistique et automotive
- ▶ Support de l'équipe commerciale dans le sales process
- ▶ Construction et animation du pipeline
- ▶ Construction et engagement du Forecast par trimestre

TRANSPOREON  
Delivering connections

### Directeur du développement France

Transporeon - Depuis juillet 2018 - CDI - Paris - France

- ▶ +25% de croissance / an
- ▶ Analyse marché et validation des cibles : 5 verticaux et 50 top logos prioritaires
- ▶ Pilotage de la networking matrix avec 5 organisations professionnelles majeures
- ▶ Construction et déploiement de l'action commerciale : Déploiement du MEDDIC et social selling
- ▶ Management du funnel et du sales cycle sur les comptes prioritaires

TRANSPOREON  
Delivering connections

### CEO - Co-founder

Cinatis - Octobre 2011 à juin 2018 - CDI - Rennes - France

- ▶ Pilotage de l'offre et de la roadmap produit du MVP à l'intégration des 10 premiers clients
- ▶ Management du dashboard stratégique et du P&L
- ▶ Construction et management de l'équipe : Recrutement des 10 personnes clefs
- ▶ Développement commercial : Acquisition des 10 premiers clients (Veolia, Mousquetaires, Gemo,...)
- ▶ Cession de la société à un leader national

cinatis

### Directeur Général

Esli - Septembre 2004 à septembre 2011 - CDI - Rennes - France

- ▶ Management des équipes internes et externes : 70 personnes
- ▶ Définition et déploiement du plan stratégique : Bac+5 et formation continue
- ▶ Construction et animation budgétaire : 3 M€
- ▶ Développement marketing et commercial : de 80 à 250 étudiants par an
- ▶ Internationalisation : 5 partenariats en Europe et en Asie

esli  
ESC  
RENNES  
SCHOOL OF BUSINESS

### Consultant senior

KPMG - Janvier 2002 à août 2004 - CDI - Lille - France

- ▶ KPMG est un des plus grands cabinets d'audits et de conseils dans le monde.
- ▶ Développement commercial : Atteinte des objectifs annuels 300 k€
- ▶ Assistance à maîtrise d'ouvrage en système d'information : 15 missions

KPMG

### Directeur Transport Europe

Decathlon - Juin 1998 à décembre 2001 - CDI - Lille - France

- ▶ Optimisation du schéma de transport : 10% de gains
- ▶ Animation de la politique d'achat : 30M€

DECATHLON

## COMPÉTENCES

### Vente

- ▶ Chasser cibles sur nouveau marché
- ▶ Piloter des opportunités jusqu'au closing
- ▶ Construction de pipeline
- ▶ Animation du forecast par trimestre
- ▶ Analyse des opportunités



## Business développement

- Stratégie produit et pricing
- Définition de la stratégie marketing
- Analyse marché et définition des cibles
- Construction équipe commerciale



## Direction d'entreprise

- Vision marché à 5 ans
- Plan d'exécution de la stratégie
- Construction business plan
- Développement commercial
- Pilotage KPI et P&L



## Conception plate-forme saas

- Construction roadmap à 3 ans
- Architecture fonctionnelle et technique
- Design thinking - UX Design



## FORMATIONS

### Master recherche Transport

ECOLE DES PONTS BUSINESS SCHOOL

Octobre 1997 à juin 1998

Supply Chain

Optimisation de réseau logistique

### Business School

WELLER

Octobre 1993 à juin 1997

50% du parcours à l'international (USA et Allemagne)

## CENTRES D'INTÉRÊT

### Cinéma

Films français

### Voyages

- Afrique du Sud
- Dubaï
- Etats-Unis
- Cuba

### Sport

Cyclisme | Football