



Business Developer & Sales Manager

Profil personnel

Je suis un commercial expérimenté, passionné de vente et de négociation. J'aime guider, manager et apporter mon expertise à une équipe de vendeurs pour les aider à monter en compétence et atteindre ensemble les objectifs. J'apprécie travailler dans un environnement dynamique et challengeant. Je souhaite rejoindre un nouveau projet entrepreneurial dans une Start-up à fort potentiel, ambitieuse, innovante, dans le secteur de la santé, tournée vers l'international et qui poursuit une mission qui a du sens.

Compétences

Métiers :

- Techniques de vente et de négociation
- Motiver, guider et coacher les équipes
- Résilience et empathie
- Observation, écoute et communication
- Approche analytique
- Connaissance du secteur SaaS et de la santé
- Organisation et rigueur
- Fibre entrepreneuriale et commerciale

Outils :

- CRM Salesforce
- CRM Zoho
- Sisense (Analyse de données)
- Workday (RH)

Langues :

- Allemand : courant
- Anglais : courant

Passions

- Ski alpin, freeride, randonnée
- Surf, wakesurf, wakeboard
- Golf, tennis
- Voyages

Coordonnées

Téléphone : 07 65 66 97 76

Linkedin : www.linkedin.com/in/stephen-berrut/

E-mail : stephen.berrut@gmail.com

Adresse : 5 Avenue du Pont Neuf, 74960 Annecy

Parcours Professionnel

DOCTOLIB 2016 - 2022

Field Sales Team Manager | 2019 - 2022

Responsable du développement commercial des solutions SaaS de Doctolib dans les Alpes (4 départements) auprès des professionnels de santé (médecins libéraux, DG et DSI de Cliniques)

- Résultats de l'équipe : nombre de clients multiplié par 2, env 750K€ d'ARR/an
- Recrutement, animation et formation d'une équipe de 4 Business Developers Outbound terrain
- Définition des objectifs de vente, élaboration de la stratégie commerciale et des plans d'action
- Accompagnement des vendeurs sur le terrain (hunting et closing)
- Suivi et analyse des performances des vendeurs
- Reporting de l'activité auprès de la direction
- Collaboration avec d'autres départements (Sales Excellence, API, HR, Marketing..)
- Pilote sur le lancement de nouveaux produits (Téléconsultation, EHR).

Business Developer Isère | 2016 - 2019

Responsable du développement commercial de Doctolib en Isère

- Résultats : nombre de clients multiplié par 5, env 260K€ d'ARR/an
- Élaboration de la stratégie commerciale et définition des plans d'actions
- Gestion de l'intégralité du cycle de vente : prospection (cold-calling et porte-à-porte), rendez-vous de vente, négociation commerciale, signature du contrat, installation du logiciel et formation des clients
- Présence sur les salons et congrès médicaux régionaux et nationaux, relations KOL.

EASYRECRUE 2014 - 2015

Business Developer - Country Manager Germany (VIE)

Ouverture du marché allemand et d'un bureau à Francfort. Développement commercial des solutions SaaS EasyRECrue : logiciels d'entretien vidéo différé à destinations des recruteurs et cabinets de recrutements

- Résultats : 50K€ de CA
- Identification et prospection (calling/mailling) de 2000 comptes, rendez-vous commerciaux, négociation et signature des contrats
- Formation des clients et supervision du déploiement de la solution
- Organisation et participation à des événements marketing.

RIDERSTREET.COM 2013 - 2014

Responsable Achats / Chef de produit

Chargé du développement de l'univers Ski du site de e-commerce Riderstreet.com

- Démarchages des marques, ouverture de comptes clients, négociation des contrats et conditions, commandes et réassorts fournisseurs
- Élaboration d'une stratégie commerciale et marketing.

INTERSPORT / SPORT2000 2010 - 2012

Vendeur et conseiller technique

Alternance dans le cadre du DUT Commerce et gestion en pays de Montagne.

Vente et location de matériel de sport outdoor dans les stations de La Clusaz et du Grand-Bornand.

Formation

TÉTRAS - UNIVERSITÉ DE SAVOIE, ANNECY

DUT Techniques de commercialisation en Alternance | 2010-2012

Techniques de ventes, marketing, commerce international

Mémoire sur l'amélioration des processus de vente et location dans un sport-shop

EUROPOLE - LYCÉE INTERNATIONAL, GRENOBLE

BAC Scientifique + Abitur (équivalent BAC Allemand) | 2007 - 2010

Références Personnelles

Jean-Baptiste DEGEZ

Ex Regional Manager Auvergne-Rhône Alpes chez Doctolib (n+1 de 2019 à 2022)

jeanbaptistedegez@gmail.com

Geoffroy DUMESNIL

Ex Regional Manager Auvergne-Rhône Alpes chez Doctolib (n+1 de 2016 à 2017)

geoffroydumesnil@gmail.com