



AMAURY MARTIN

Sales Director EMEA

39 ans - Permis de conduire
- Barcelone Espagne

+34 648 110 984
amaurymartin1@msn.com
amaurymartin1

MBA with Major in Marketing & International Management (ISEG Paris + HEC).
+42 countries visited for both private & business purposes (international mobility)
+15 years experience in sales, scaling business, driving growth in fast pace environment (SaaS)
+8 years experience in public speaking (1to1 Monaco, Salesforce WorldTour, Frenchweb, Press...)
+3 fluently read & spoken FR, UK, ES - management and reporting abilities in all three
Currently based in Barcelona, Spain

Domain expertise: AI ; SaaS ; Digital Marketing ; Customer Journey On & Offline ; CX ; CRM ; DMP
Skills: Scaling business, Driving growth, Managing KPIs, Reporting, Team building, Coaching
Preferred area: Enterprise, Mid-Market, eCommerce, Retail, Mobile first, Travel

Owner of Business Consulting firm: Coach.m_

EXPÉRIENCES

Solution Sales SAP Customer Experience EMEA



SAP - Juillet 2019 à décembre 2025 - CDI - Barcelone - Espagne

- Solution Sales Leader SAP Customer Experience EMEA
 - ++ Accompagnement de +20 Commerciaux dédiés à la vente des Solutions SAP CX
 - >> CRM, eCommerce, Marketing, Data, AI
 - ++Participation aux négociations et construction des offres adaptées
 - ++ Organisation d'événements clients et partenaires pour promouvoir l'offre SAP CX
 - ++ Co-Création et participation au SAP CX Roundtables 2024 (série de 8 webinars Partenaires)
 - >> synchronisation des intervenants, briefing, suivi analytique des résultats et transfert aux équipes commerciales / +200 participants / +500 K€ d'opportunités créés
- Solution Sales Manager SAP EMEA North (interim)
 - ++ Management d'une équipe de 9x experts des Solutions SAP (Concur, CX, HXM, BTP)
 - ++ Mise en place et supervision d'actions commerciales qui supportent les équipes dans leur succès
 - ++ territoire EMEA North (France, UKI, BeLux, Pays-Bas, région Nordique) et MidMarket
 - ++ Co-Création et participation au SAP CX Forum 2023 (Amsterdam, Londres, Paris, Stockholm)
 - >> synchronisation d'une équipe de +12 personnes sur 5 pays / +650 participants / +6 M€ d'opportunités créés et +1 M€ influencées et signées

CENTRES D'INTÉRÊT

Voyages

Passionné de voyages - 35 pays visités à titre personnel et professionnel sur 3 Continents - mobilité Nationale & Internationale

Sports

Pratique sportive régulière - Course à pied, Cyclisme et Natation - 12 ans de Rugby (Club et Universitaire au niveau National) actuellement licencié en Fédérale 3 à Courbevoie (92)

Music

Amateur sans être passionné - Pop, Musique Electronique, Musique Latine et Opéra - Groupe de référence: QUEEN

LANGUES

- Français ★★★★★
Native
- Anglais ★★★★★
Fluent
- Espagnol ★★★★★
Fluent

FORMATIONS

Executive Education

HEC
2015 à 2016

Coacher ses collaborateurs
Influence transversale
Manager entraîneur

- Sales Director SAP Customer Experience EMEA North

- ++ Management transverse des Sales Executive sur EMEA North pour promouvoir l'offre SAP CX (Commerce cloud, Service cloud, Sales cloud, Emarsys multichannel engagement, Customer Data Cloud) au sein du portefeuille SAP
- ++ Coaching et mentoring sur les deals MidMarket >100K€ ACV
- ++ Co-définition et application du Go-To-Market
- ++ Co-Création et participation du SAP CX Forum 2021 & 2022 (événement PhyGital online + Paris & Amsterdam)
- ++ Co-création et participation au SAP MidMarket Summit 2021 & 2022
- >> +50 M€ d'opportunités influencées et +3.000 entreprises inscrites
- ++ Interview de CxO des clients majeurs en Europe comme Oxbow, Gassan Diamonds ou HSS Hire & d'invités prestigieux comme Sir Jonny Wilkinson (rugby hall of fame)

- Sales Director SAP Concur France

- ++ En charge des comptes entre 300 M€ CA et 1,3 Mds€
- ++ Recrutement, formation et management d'une équipe de 7x commerciaux
- ++ Adaptation des processus managériaux au confinement puis déconfinement
- ++ Pipe management, Sales coaching, reporting au Board SAP France
- ++ Revue et amélioration du reporting CRM, ensuite étendu à EMEA
- ++ Mise en avant des collaborateurs sur des initiatives internes/externes
- ++ Bilan 2020 = 30% target achievement (Covid19 impact on travel & expense)

Managing Director France

Emarsys - Novembre 2016 à juin 2019



- Managing Director France

- ++ Direction Générale du Bureau Français
- ++ Décisions stratégiques - application des méthodologies Groupe
- ++ Recrutement & Turnovers - Budget management - Représentation
- ++ Pilotage des indicateurs et budgets Vente, Retention client & Marketing
- ++ FY 2018 - 18 employés - 15% de croissance YoY - nouveau User Club FR et organisation interne
- ++ FY 2017 - 16 employés - 42% de croissance YoY - nouvelle identité de marque et business model
- ++ 2017/18 -> +45 clients / +25% ACV/ARR / +45% set-up / +15% contract length / +70% Annual billing / +80% client success stories

- VP Sales and Client Success

- ++ Supervision de l'équipe Commerciale New Business et de l'équipe Customer Success
- ++ Refonte de la culture commerciale et service, refonte des offres et de la facturation
- ++ Création d'un User club à échelle nationale, mise en avant de success stories
- ++ Mise en place d'un réseau Partenarial et participation aux Events majeurs du eCommerce
- ++ Bilan 2017 - NewBiz 42% croissance YoY (+25% de contrat en plus YoY)
- Retention client 108%

Diploma en Direccion Empresarial

ICADE PONTIFICIA COMILLAS, MADRID

Mai 2006 à août 2006

Administración y Dirección de Empresas (Negociación, recursos humanos, estrategia)

MBA in International management & marketing

ISEG PARIS & ISM NEW-YORK

Septembre 2007 à septembre 2008

Cursus 100% en Anglais - effectué en alternance avec mon emploi chez XEROX - obtention du TOEIC avec 925 pts / 990 possible

Bac +4

ISEG PARIS

Septembre 2003 à juillet 2007

Filière SUP (management et marketing international)

Mémoire: Le marketing sportif, pilier de l'évolution Humaine

BAC ES

LYCÉE EMILIE DE RODAT - TOULOUSE, FRANCE

Septembre 1997 à juin 2003

Filière Européenne (Espagnol/Anglais) ponctuée d'échanges linguistiques en Espagne (Saragosse et Salamanque)

Sales Director EMEA South



Salesforce - Février 2013 à novembre 2016 - CDI -
Paris - France

- Sales Director EMEA South
 - ++ Application de la méthodologie Sales Management Salesforce
 - ++ Supervision d'une équipe de 6 commerciaux (3x France, 1x Espagne, 2x Italie)
 - ++ Mise en place de process Reseller et certification Partenaires
 - ++ Actuellement en processus de certification Management chez HEC Management School
 - ++ Bilan 2015 = new-business 128% (+3M\$) / renouvellement client 123% (+1M\$) / commerciaux à l'objectif 90%
- Senior Account Executive
 - ++ Travail en étroite collaboration avec les équipes de vente UK / US / ES
 - ++ 37x contrats signés en 24 mois, 74% win rate
 - ++ 5x deal internationaux (USA, Espagne, Italie)
 - ++ Vente conseil et valorisation des services associés
 - ++ Bilan 2013 = Objectif atteint à 116% - deal moyen 29K€/an
 - ++ Bilan 2014 = Objectif atteint à 154% - deal moyen 81K€/an
 - ++ Responsable de la formation Inside Sales pour montée en compétence vers la Vente Terrain
 - ++ 2x Award Top Sales executive EMEA (Q1 & Q3)
 - ++ Rank #1 EMEA Sales Manager 2014
 - ++ Interlocuteurs C & D Levels

Account Executive



SMARTFOCUS - Septembre 2010 à janvier 2013 - CDI -
Paris - France

Account Executive

- ++ Développer le portefeuille "nouveaux clients"
- ++ Démontrer le ROI des canaux Email, Réseaux Sociaux & SMS
- ++ Promouvoir l'offre de Customer Intelligence (hypersegmentation - emailing - réseaux sociaux)
- ++ Maîtriser tout le cycle de vente (prospection, négociation, signature)
- ++ Intégrer les nouveaux arrivants selon les codes Emailvision
- ++ Bilan 2011 = Objectif atteint à 120% - deal moyen 12K€/an
- ++ Bilan 2012 = Objectif atteint à 85% - deal moyen 24K€/an
- ++ Vainqueur de nombreux challenges internes et du Voyage WinnersClub

Account Executive Large Accounts



XEROX (Siège) - Juin 2007 à septembre 2010 - CDI -
Paris - France

- Account Executive Large Accounts
 - ++ En charge de grands-comptes en National ex.: Groupe ACCOR, YSL, CAF
 - ++ Référent commercial national pour le dernier produit Encre Solide Xerox (désigné Champion - formé au produit 2 mois avant sa sortie mondiale)
 - ++ Application et re-négociation de contrats cadres - relations Sièges (extension des catalogues - opérations de promotion des ventes)
 - ++ Développement du parc en place dans le Grand Sud-Est de la France (renouvellement du parc en place - fidélisation)
 - ++ Négociations aux niveaux : Opérationnels, Directeurs et C-Level
 - ++ Réactivité, professionnalisme et créativité souvent félicités
 - ++ Vente de produits et services adaptés aux besoins du client (850K€ de CA soit 70% de mon plan - moyenne de 3 affaires sur 5 gagnées)

- Assistant Marketing opérationnel
 - ++ Création et mise en place de campagnes publicitaires interne/externe
 - ++ Création, suivi et animation de Challenges FDV Grands Comptes (budget 40K€/challenges)
 - ++ Responsable d'un projet de recrutement sur Second Life
 - ++ Analyses stratégiques et marketing du marché National
 - ++ Traduction et validation des brochures commerciales
 - ++ Diplômé Lean-6-Sigma Yellow Belt

Conseiller de Vente

THE BODY SHOP - Novembre 2006 à juin 2007 - CDI - Paris - France



Conseiller de vente

- ++ Classement National hebdomadaire des meilleurs vendeurs : 7 fois cité (vente de cartes de fidélité, objectif journalier: 5, moyenne réalisée: 8)
- ++ Formation d'une équipe de vente internationale (4 nationalités)
- ++ Conseiller clientèle et responsable Merchandising (point de vente n°1 en Europe, n°4 Mondial)
- ++ Réalisation des objectifs fixés

COMPÉTENCES

Au travail

- Team building ★★★★★
- Public speaking ★★★★★
- Driving growth ★★★★★
- CxO engagement ★★★★★
- Forecast linearity ★★★★★
- Demand generation event planning ★★★★★
- MEDDIC & SANDLER ★★★★★