



Avec une expertise affirmée en gestion de la relation client et en stratégie, je mène des équipes commerciales vers le succès chez SAP. Mon rôle en tant que Solution Sales Leader pour la région EMEA s'appuie sur une collaboration étroite avec plus de vingt commerciaux, dédiés à la vente des solutions innovantes de SAP CX, intégrant CRM, e-commerce, marketing et AI.

Ma mission consiste à construire des offres sur mesure, à négocier avec perspicacité et à organiser des événements clés pour promouvoir notre offre. La co-création et la participation aux SAP CX Roundtables et Forums illustrent mon engagement à générer des opportunités significatives, témoignant de ma capacité à synchroniser les équipes et à piloter des initiatives commerciales d'envergure. Mon style de management, axé sur l'accompagnement et le développement des talents, reflète mon engagement à servir la vision et les objectifs de notre entreprise.

38 ans

Permis de conduire

📍 Barcelone Espagne

☎ +34 648 110 984

✉ amaurymartin1@msn.com

📧 amaurymartin1

EXPÉRIENCES

Solution Sales SAP Customer Experience EMEA

SAP - Depuis juillet 2019 - 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 créées
- ▶ 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 créées et +1 M€ influencées et signées
- ▶ 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%

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

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

COMPÉTENCES


Au travail

- Team building
- Public speaking
- Driving growth
- CxO engagement
- Forecast linearity
- Demand generation event planning



LANGUES

 Français ★★★★★
Native

 Anglais ★★★★★
Fluent

 Espagnol ★★★★★
Fluent

FORMATIONS

Executive Education

HEC

2015 à 2016

Coacher ses collaborateurs
Influence transversale
Manager entraîneur

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)