

# Grégoire Marchand

Directeur Commercial

Paris, France  
g.marchand@outlook.fr  
+33 6 07 62 38 14  
linkedin.com/in/gregoiremarchand



## Profil

Directeur commercial avec 12 ans d'expérience dans l'industrie et les services B2B. Pilotage d'une force de vente de 23 commerciaux et d'un chiffre d'affaires de 28 M€. Track record de croissance organique de +14 % par an en moyenne sur les 4 dernières années.

## Expérience

**Directeur commercial France**, Sanofi – Division Industrie, Paris

Janv. 2020 – Présent

Direction de la stratégie commerciale France pour la division équipements industriels et consommables de laboratoire.

- Chiffre d'affaires sous responsabilité : **28 M€** en 2024, en hausse de **14 %** vs. 2023
- Management de **23 commerciaux** répartis sur 5 régions et 3 chefs des ventes
- Signature du contrat cadre avec **AP-HP** — valeur de **4,2 M€** sur 3 ans
- Refonte du modèle de rémunération variable — turnover de l'équipe réduit de **22 % à 8 %**

**Responsable commercial Île-de-France**, Dassault Systèmes, Vélizy-Villacoublay

Sept. 2016 – Déc. 2019

Vente de licences logicielles (CATIA, SOLIDWORKS, 3DEXPERIENCE) aux grands comptes industriels.

- Portefeuille de **45 grands comptes** (Renault, Safran, Thales, Naval Group)
- CA porté de **8,5 M€ à 12,3 M€** en 3 ans (+45 %)
- Encadrement de **6 ingénieurs commerciaux**
- Taux de renouvellement des contrats : **94 %**

**Ingénieur commercial**, Schneider Electric, Rueil-Malmaison

Janv. 2013 – Août 2016

Vente de solutions de gestion énergétique aux entreprises tertiaires et industrielles en Île-de-France.

- Développement d'un secteur de **60 comptes** avec un CA de 3,2 M€
- Dépassement de l'objectif annuel **3 années consécutives** (108 %, 115 %, 121 %)
- Membre du **Schneider Electric Sales Club** en 2015 et 2016 (top 5 % des commerciaux monde)

## Formation

**Master Grande École in Marketing et stratégie commerciale**, ESSEC Business School, Cergy

Sept. 2009 – Juin 2012

Spécialisation en marketing B2B et management commercial. Mémoire de fin d'études sur *la transformation digitale des forces de vente dans l'industrie française*.

## Compétences

Direction d'équipes commerciales, Négociation grands comptes, Stratégie commerciale B2B, Pilotage du P&L, CRM (Salesforce, Dynamics 365), Forecasting et pipeline management, Recrutement et coaching de commerciaux, Réponse aux appels d'offres, Analyse de marché et veille concurrentielle, Présentation au CODIR

## Certifications

**Diplôme Grande École ESSEC**, ESSEC Business School

Juin 2012

**Miller Heiman Strategic Selling**, Korn Ferry

Mai 2017 – Mai 2017

**Executive Leadership Program**, HEC Paris

Juin 2022 – Sept. 2022

## Langues

Français (langue maternelle), Anglais (C1), Allemand (B1)

## Projets

**Refonte de la stratégie grands comptes – Sanofi Industrie**

Janv. 2021 – Déc. 2021

Restructuration de l'approche commerciale grands comptes pour passer d'un modèle transactionnel à un modèle de vente de solutions.

- Création de **12 business plans comptes clés** avec les équipes terrain
- Augmentation du panier moyen grands comptes de **34 %** en 12 mois
- Signature de **3 contrats cadre pluriannuels** représentant 7,8 M€ de CA engagé

**Déploiement Salesforce – Sanofi Division Industrie**

Juin 2020 – Mars 2021

Pilotage du déploiement de Salesforce pour les 23 commerciaux de la division.

- Migration de **4 500 comptes** depuis l'ancien CRM
- Taux d'adoption à 6 mois : **92 %**
- Réduction du cycle de vente moyen de **68 à 49 jours**

## Références

**Stéphane Giraud**, Directeur général France, Sanofi – Division Industrie, s.giraud@sanofi.com, +33 1 45 68 21 30

**Nathalie Perrot**, Directrice commerciale EMEA, Dassault Systèmes, n.perrot@3ds.com, +33 1 61 62 45 80

## **Activités extrascolaires**

### ***Mentor – Réseau Entreprendre Paris***

*Janv. 2021*

Accompagnement de 2 créateurs d'entreprise par an sur leur stratégie commerciale et leur approche marché. 5 entrepreneurs mentorés depuis 2021.

### ***Conférencier – Sales & Marketing Forum (Paris)***

*Janv. 2023*

Intervention annuelle sur les thématiques de transformation des forces de vente et de vente complexe B2B. Audience de 200 à 300 professionnels.