

THIBAUT MERCIER

Responsable Grands Comptes

Lyon, France · t.mercier@gmail.com · +33 6 82 14 57 93 · linkedin.com/in/thibaultmercier



Responsable grands comptes avec neuf ans d'expérience dans la gestion de portefeuilles B2B stratégiques. Pilotage d'un portefeuille de 14 comptes clés représentant 23 M EUR de chiffre d'affaires annuel. Spécialisé dans les secteurs banque et assurance avec un taux de renouvellement client de 97 % sur les 3 dernières années.

EXPÉRIENCE

Responsable Grands Comptes, Sopra Steria, Lyon

Mars 2021 – Présent

Gestion et développement d'un portefeuille de grands comptes dans le secteur financier.

- Portefeuille de **14 comptes clés** dont BNP Paribas, Crédit Agricole et MAIF pour un CA annuel de **23 M EUR**
- Croissance organique de **+18 %** sur le portefeuille en 2024 via l'upsell de prestations Cloud et Data
- Négociation et signature d'un contrat cadre de **4,2 M EUR sur 3 ans** avec AXA
- Management fonctionnel de **3 ingénieurs commerciaux** et coordination avec 5 directeurs de projet

Ingénieur Commercial Grands Comptes, Capgemini, Paris

Janv. 2018 – Févr. 2021

Développement commercial sur les comptes banque et assurance en Île-de-France.

- Gestion de **8 comptes** pour un CA cumulé de **11 M EUR**
- Ouverture de **3 nouveaux comptes** dont Société Générale et Generali, générant 2,8 M EUR de revenus additionnels
- Taux de renouvellement de **97 %** sur l'ensemble du portefeuille

Chargé d'Affaires, Atos, Paris

Sept. 2015 – Déc. 2017

Première expérience en vente complexe B2B sur les comptes du secteur public et parapublic.

- Atteinte de **112 % de l'objectif commercial** en 2017
- Contribution à la réponse à **15 appels d'offres** avec un taux de conversion de 40 %

FORMATION

Master in Management et Stratégie Commerciale, ESSEC Business School, Cergy

Sept. 2013 – Juin 2015

Programme Grande École. Mémoire sur la *fidélisation des grands comptes dans le conseil IT*. Classé dans le top 10 % de la promotion.

COMPÉTENCES

Négociation complexe B2B, Account planning stratégique, Salesforce CRM, Réponse aux appels d'offres, Gestion de portefeuille (20 M EUR+), Upsell et cross-sell, Management fonctionnel d'équipes commerciales, Relation C-level, Analyse de la concurrence, Présentation et soutenance commerciale

CERTIFICATIONS

MEDDIC Sales Methodology, MEDDIC Academy

Mai 2022

Certification Salesforce Administrator, Salesforce

Nov. 2020 – Nov. 2023

LANGUES

Français (langue maternelle), Anglais (courant – TOEIC 935)

PROJETS

Contrat cadre AXA – Sopra Steria

Juin 2023 – Mars 2024

Pilotage de la négociation d'un contrat cadre pluriannuel avec AXA France.

- Coordination de **8 parties prenantes** côté client (DSI, achats, métiers)
- Signature d'un accord de **4,2 M EUR sur 3 ans** couvrant Cloud, Data et cybersécurité

Ouverture du compte Société Générale – Capgemini

Janv. 2019 – Sept. 2019

Prospection et conquête d'un nouveau compte stratégique.

- Premier contrat de **1,4 M EUR** sur un projet de modernisation du SI de trading
- Compte devenu l'un des **5 plus gros comptes** de la business unit en 2 ans

RÉFÉRENCES

Valérie Dumas, Directrice Commerciale, Sopra Steria, v.dumas@soprasteria.com, +33 6 77 21 48 36

Romain Lefèvre, VP Sales France, Capgemini, r.lefevre@capgemini.com, +33 6 60 33 19 85

ACTIVITÉS EXTRASCOLAIRES

Membre – Association des Diplômés ESSEC

Sept. 2015

Mentorat de 3 étudiants par an sur leur orientation professionnelle en commerce B2B. Animation d'un atelier annuel sur la vente complexe.

Trail running – compétitions régionales

Janv. 2020

Participation à 6 trails par an dont l'Ultra-Trail du Beaujolais (72 km). Finisher en 9h42 en 2024.