EDEFFY CONSULTING · EDTECH & HRTECH

Direction commerciale externalisée et transformation

Adrien Leaune · Paris, Lyon & à distance · +33 6 31 10 13 41 · adrien.leaune@edeffy.fr · edeffy.fr

J'accompagne les dirigeants EdTech et HRTech qui doivent reprendre en main leurs ventes, structurer une équipe en croissance ou sécuriser un poste pendant un recrutement CDI/CDD. J'interviens en direction commerciale externalisée, en relais de management ou sur une mission ciblée.

TROIS FORMATS D'INTERVENTION

01. Relais de direction commerciale / Direction externalisée ou transition — 3 à 6 mois · 2 à 4 j/sem.

Pendant un recrutement ou une réorganisation, je reprends avec vos managers la revue du pipeline, la fiabilisation des prévisions et le coaching terrain des commerciaux. Nous fixons ensemble les indicateurs clés et les arbitrages qui vous reviennent.

À la passation : prévisions commentées, revue d'affaires que vos managers animent seuls et dossier de passation complet pour le futur responsable.

02. Redresser une conversion qui décroche / Diagnostic flash — 2 à 4 semaines

Quand le volume de leads ou de rendez-vous tient mais que les signatures reculent, je rapproche les étapes du CRM des appels réels et des retours terrain. Avec l'équipe, je cible un segment prioritaire pour lancer un test mesurable.

À la restitution : analyse chiffrée par segment, liste des affaires à reprendre et résultats concrets du test terrain.

03. Structurer l'équipe et déployer le CRM / Adoption outils — 1 à 3 mois

Pour déployer Salesforce ou HubSpot, structurer un modèle interne/BPO ou harmoniser plusieurs équipes, je teste les nouvelles règles avec un premier groupe pilote. Les managers valident l'usage réel avant de généraliser.

À la transmission : rôles explicites, règles communes ventes/opérations et tableau de suivi réel de l'adoption.

REPÈRES ET PARCOURS

GoStudent (EdTech B2C · 2021 à 2024) : Head of Sales FR, BE, CH et LU. Croissance de 40 à 130+ ETP, +58 % de taux de conversion et -52 % de CAC en douze mois.

Superprof (Mission indépendant de 6 mois · 2024 à 2025) : Global Head of Sales sur 10+ marchés EU/US, 10 recrutements, équipe de 16, modèle hybride interne/BPO, déploiement Salesforce et +4 points de conversion (15 %).

TRAC Education (EdTech & HRTech B2B · depuis 2025) : Co-fondateur. Plateforme de tests métiers sur mesure, partenariat Isograd Testing Services et premiers pilotes grands comptes dont In Extenso.

Facturation via Edeffy Consulting SASU (SIRET 944 821 966 00016) · Interventions à Paris, Lyon et à distance (France & Europe).