EDEFFY / CONSULTING

Réalisations en direction commerciale

Adrien Leaune · EdTech et HRTech

De la croissance d'une équipe de vente au lancement d'une offre B2B, voici trois situations que j'ai pilotées, les décisions prises et les résultats observés.

GoStudent | Accompagner la croissance des équipes

De 2021 à 2024, je suis passé d'Account Manager à responsable des ventes pour la France, la Belgique, la Suisse et le Luxembourg. L'organisation commerciale régionale est passée de 40 à plus de 130 équivalents temps plein.

J'ai revu le suivi de la conversion et du coût d'acquisition avec la direction, et fait évoluer le coaching des équipes ainsi que les revues de prévisions.

En douze mois, le taux de conversion a progressé de 58 % et le coût d'acquisition client a baissé de 52 % sur mon périmètre.

Superprof | Structurer les ventes à l'international

Comme Global Head of Sales, j'ai structuré une équipe de 16 personnes pour plus de dix marchés en Europe et aux États-Unis. J'ai recruté dix commerciaux et organisé le travail entre l'équipe interne et les prestataires.

Avec un partenaire, j'ai déployé Salesforce pour suivre les opportunités et la performance des équipes. Nous avons retravaillé les étapes qui mènent du premier contact à la vente.

Le taux de conversion des prospects en clients a gagné quatre points pour atteindre 15 % sur mon périmètre.

TRAC Education | Passer du besoin RH au pilote

Comme cofondateur et dirigeant, j'ai cadré avec des recruteurs les compétences à évaluer en comptabilité et en paie. Avec les experts métier, nous avons décliné le besoin en quatre tests adaptés aux fonctions et aux niveaux recherchés.

Les premières passations ont donné aux recruteurs un résultat par compétence et un rapport détaillé pour préparer leurs entretiens.

Adrien Leaune · adrien.leaune@edeffy.fr · edeffy.fr · LinkedIn