



06.67.50.54.98

Raphael.janot@outlook.com

BLOG : www.janot.me

COMPÉTENCES CLÉS

- STRATÉGIE COMMERCIALE B2B
- MANAGEMENT D'ÉQUIPES COMMERCIALES
- GRANDS COMPTES & NÉGOCIATION COMPLEXE
- DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL
- FIDÉLISATION & EXPÉRIENCE CLIENT
- PILOTAGE DE LA PERFORMANCE
- MARKETING & GO-TO-MARKET
- TRANSFORMATION DIGITALE & IA
- FRANÇAIS : NATIVE
- ANGLAIS : PROFESSIONNEL

LOGICIELS

HUBSPOT, MONDAY, SELLSY
PACK OFFICE, G-SUITE,
OPENAI, MAKE, LGM, SALES
NAVIGATOR

FORMATION

INTERNATIONAL BUSINESS (2013)
GROWTH HACKING BOOTCAMP
(2024)
OPENIA ACADEMY (2025)

INTÉRÊTS

Arts martiaux, Instructeur fédéral
ceinture noire. Cuisine, Randonnées,
Nouvelles technologies, voyages.

RAPHAEL JANOT



DIRECTEUR COMMERCIAL | HEAD OF SALES

À LA RECHERCHE D'UN POSTE DE DIRECTION COMMERCIALE OU DÉVELOPPEMENT, DANS UNE
ENTREPRISE AMBITIEUSE SOUHAITANT STRUCTURER SA CROISSANCE ET INTÉGRER
L'INNOVATION (IA, OUTILS COLLABORATIFS, AUTOMATISATION).
10+ ANS D'EXPÉRIENCE EN B2B, RETAIL ET SAAS, AVEC UN GOÛT AFFIRMÉ POUR LE
MANAGEMENT D'ÉQUIPE, LA STRATÉGIE COMMERCIALE, ET L'EFFICIENCE OPÉRATIONNELLE.

DIRECTEUR BUSINESS INTERNATIONAL

L'Express Franchise, Saas /Media, 2024, LYON



- Création et lancement de la plateforme sur la Belgique, Canada, Espagne, Italie, UK.
- Participation salons internationaux, recherche de partenaires stratégiques et signatures d'accords.
- Accompagnement de 60 franchises Françaises sur leur développement à l'international.

DIRECTEUR PARTENARIATS STRATÉGIQUES

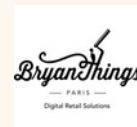
Simplifia, Saas/service 01/2022 - 12/2023 - LYON - CA: 10M€



- Définition, création et mise en place de solutions innovantes BtoB et BtoC pour l'univers funéraire.
- Audit, sélection et contrôle des partenaires.
- Commercial et appel d'offres pour des assureurs, assistants, mutuelles.
- Création d'un bouquet de services BtoC à destination de 5.000 familles accompagnées chaque mois.
- Création, recrutement et suivi des performances d'une équipe commerciale BtoC. Composée de téléconseiller et juristes (15 personnes).

HEAD OF SALES - CO-FONDEUR

Bryanthings, Agence/Saas, 2013 - 2022 - PARIS - CA: 6M€



- Création et développement d'une Start-up internationale ayant rejoint un groupe industriel.
- Evolution du rôle, AE → AM → Head of sales.
- Business développeur international (USA, Chine, Hong Kong), Relation C-level LVMH, L'Oréal, HERMES, Contrat d'exclusivité avec Armani Beauté.
- Recrutement, suivi et management de proximité d'une équipe de 15 account manager en direct. Création des KPI, process et mise en place des outils interne.
- Gestion d'équipes à l'étranger (Chine, République Tchèque, Suède, USA, Dubaï). Dont 30 développeurs.
- Missions consulting "Expérience Client".
- Pilotage continu de l'activité: RH, Financier, Légal, Dépôt de marques.
- Gestion financière d'une start-up en autofinancement.
- Mise aux normes RGPD, Nomination en tant que D.P.O.

PRÉSIDENT - FONDATEUR

Portage Bike, 2021



- Création d'une gamme de Protection de pluie enfant pour siège vélo, shopify et amazon.