



06.67.50.54.98  
Raphael.janot@outlook.com  
 BLOG : [www.janot.me](http://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, assisteurs, 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, Legal, 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.*