



Miribel, Lyon
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
- EXCELLENCE COMMERCIAL
- DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL
- FIDÉLISATION & EXPÉRIENCE CLIENT
- PILOTAGE DE LA PERFORMANCE
- MARKETING & GO-TO-MARKET
- TRANSFORMATION DIGITALE & IA
- ANGLAIS : COURANT ET PROFESSIONNEL

LOGICIELS

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

FORMATION

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

INTÉRÊTS

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

RAPHAEL JANOT



HEAD OF SALES / VP SALES / TEAM LEAD

J'AIDE LES ENTREPRISES AMBITIEUSES À STRUCTURER LEUR CROISSANCE ET BOOSTER LEUR
PERFORMANCE COMMERCIALE EN ALLIANT STRATÉGIE, INNOVATION ET EXCELLENCE
OPÉRATIONNELLE.

AVEC PLUS DE 10 ANS D'EXPÉRIENCE EN B2B, RETAIL ET SAAS, JE METS MES COMPÉTENCES EN
MANAGEMENT D'ÉQUIPE, DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET OUTILLAGE DIGITAL, AU SERVICE
DE RÉSULTATS CONCRETS, DURABLES ET MESURABLES.

DIRECTEUR BUSINESS INTERNATIONAL

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



- Lancement de 5 marchés en moins de 6 mois (Belgique, Canada, Espagne, Italie, UK).
- Participation salons internationaux, avec génération de +200 leads qualifiés.
- Recherche et signature de partenaires stratégiques et accords de distribution.
- Accompagnement de 60 franchises Françaises sur leur développement à l'international.

DIRECTEUR PARTENARIATS STRATÉGIQUES

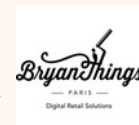
Simplifia, Saas/service 01/2022 - 12/2023 - LYON - CA: 10M€



- Définition, création et mise en place de solutions innovantes BtoB et BtoC pour l'univers funéraire.
- Audit, sélection et contrôle des partenaires.
- Partenariat et AO pour des assureurs, assistants, mutuelles.
- Création d'un bouquet de services BtoC avec un taux de satisfaction > 95%.
- Management d'une équipe de 15 collaborateurs (juristes & téléconseillers), avec un volume de 5.000 familles accompagnées / mois. 300K€ réalisé sur les 6 premiers mois de lancement.

HEAD OF SALES - CO-FONDEUR

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



Création & développement de l'entreprise

- Co-fondateur de l'agence : structuration de l'offre, positionnement haut de gamme et stratégie de marque.
- Passage et gestion du P&L de 0 à 6 M€ de chiffre d'affaires en 6 ans avec une marge à 45%.
- Déploiement de l'activité à l'international (US, Asie, Europe). +35% du CA réalisé hors France.
- Signature de contrats cadres avec des marques du CAC 40 du luxe.
- Gestion d'équipes à l'étranger (Chine, République Tchèque, Suède, USA, Dubaï). Dont 30 développeurs.
- Pilotage continu de l'activité (RH, légal, finance, DPO)

Développement commercial & pilotage Grands Comptes

- Evolution du rôle de SDR, AE, AM, TL sur les 2 premières années.
- Missions consulting "Expérience Client".
- Recrutement, formation, coaching et animation d'une équipe commerciale de 15 personnes, profil mix AE/AM. Obj 300K€ / an / Sales (mix ARR, upsell, new).
- Mise en place d'outils de pilotage commercial (CRM personnalisé, dashboards, pipeline partagé), intégration d'une culture de la performance: objectifs trimestriels, OKR et incentive collectif.
- Taux moyen de transformation lead > closing : 71%, augmentation des performances individuelles de +25% en 12 mois.