



**DOSSIER SPÉCIAL**

**SALES  
LEADERS  
2016**

**Portraits**

# DÉCOUVREZ 100 MANAGERS D'INFLUENCE

## **COUP DE PROJECTEUR SUR 100 MANAGERS COMMERCIAUX!**

et des femmes qui, à la tête de forces de vente, ont su mener à bien des projets et faire avancer les entreprises pour lesquelles ils ont choisi de s'investir. Une sélection parfois difficile, car il a fallu trancher parmi des portraits tous plus intéressants les uns que les autres... Nous avons finalement retenu ces 100 parcours pour leur originalité, leur richesse, mais aussi parce qu'ils sont le reflet de personnalités engagées, motivées et ambitieuses. Découvrez ces profils de managers qui ont tous marqué, à leur façon, le métier de la vente.

Pour la troisième année consécutive, la rédaction a repéré des directeurs commerciaux, remarquables pour leurs parcours et leurs choix de carrière. Des hommes





Bazaarvoice, Thibaut Ceyrolle apporte à la société plus de 14 ans d'expérience internationale dans le domaine de la gestion de la relation client. Après avoir obtenu un master en science du management à l'ESC de Grenoble en 2001, Thibaut Ceyrolle a travaillé au sein d'entreprises comme HP, Devoteam Consulting, et plus récemment, BMC Software. Actuellement, ce triathlète travaille sur le lancement d'une nouvelle offre de ciblage publicitaire. Au cours de sa carrière, Thibaut Ceyrolle a été invité à huit President's Club pour atteinte de ses objectifs.

## Gilles Levert

**Directeur commercial corporate de Citrix France**



**Âge:** 45 ans – **Effectif managé:** 12 personnes, dont 7 commerciaux

**Prix reçus:** Membre du Presidents Club trois années consécutives chez Asap Software. Membre du 100 % Club Citrix.

**Fait marquant:** Convaincre la direction EMEA de Citrix d'investir dans les régions françaises pour développer le business SMB local, puis concrétiser cette stratégie en ouvrant des agences à Nantes, Lyon et Toulouse.

→ Gilles Levert fait partie de l'équipe Citrix France depuis 2011, comme directeur commercial corporate depuis juillet 2014, après avoir été account manager.

Auparavant, ce dernier exerçait des fonctions commerciales chez Actebis Team Lead, Asap Software, puis Dell Software où il manageait une équipe de commerciaux terrains et sédentaires. Avec pour seul bagage un BTS action commerciale réalisé en alternance, Gilles Levert a appris la vente et le management sur le terrain. Évoluant dans le software depuis 25 ans, il a d'abord travaillé dans la distribution, puis chez des éditeurs ou constructeurs.

## Sylvie Babikian

**Directrice du marché professionnel Île-de-France d'Orange Business Services**

**Âge:** 43 ans

**Effectif managé:** 480 personnes, dont 180 commerciaux  
**Vie associative:** Est marraine de l'association Nos Quartiers ont du Talent et s'implique dans l'accompagnement d'élèves de classes préparatoires aux entretiens des grandes écoles de commerce.

**Prix reçus:** Business Awards Orange Business Services 2007

**Fait marquant:** Être parvenue, fin 2014, au retour de la croissance du CA sur le segment des clients secteurs publics éducation et santé d'Île-de-France.

→ C'est son goût pour le relationnel et les challenges qui a poussé Sylvie Babikian à se lancer dans une carrière commerciale. Alors âgée d'à peine 25 ans, cette diplômée de l'École supérieure de commerce de Marseille – devenue aujourd'hui Kedge Business School – est recrutée chez Saint-Gobain en tant qu'ingénieur commercial grands comptes B to B. Elle rejoint deux ans plus tard, le monde des télécoms, alors en plein boom, en intégrant le groupe Orange par sa filiale EGT (Entreprise générale des télécoms). Très vite, elle gravit les échelons, en occupant le poste de business développement grands comptes. En 2003, elle fait son entrée chez Orange Business Services en tant que global account manager avant d'être nommée en 2010, directrice commerciale d'un



À RETROUVER  
AUSSI SUR  
ACTIONCO.FR

INFORMATIQUE  
BUREAUTIQUE  
TELECOMS



Corinne Bidallier

**Directrice commerciale France de Cornerstone**  
Diplômée d'un MBA à l'ESG Paris, Corinne Bidallier a une forte expérience dans les systèmes d'information: Corep SA, puis Sagem, groupe ADP, Oracle France, où elle sera sales manager France.



Christophe Cornu

**Directeur Régional France, Benelux, Nordics de Colt Technology Services**  
Diplômé du MBA Institute, ce marathonien travaille aujourd'hui sur un projet de transformation de l'équipe commerciale vers une approche de "market driven sales organisation".

département de 70 personnes en charge des clients middle-market parisiens. En 2012, elle prend la direction commerciale de clients secteur public, éducation et santé du groupe nouvellement créée, avant d'être promue, en avril 2015, directrice du marché professionnel Île-de-France, à la tête d'une BU de 480 collaborateurs.

## Michel Ramis

**VP Sales & Marketing de FuturMaster**



**Âge:** 49 ans – **Effectif managé:** 22 personnes, dont 8 commerciaux

**Prix reçus:** Meilleur commercial EMEA Comshare (1994)

**Fait marquant:** Création et développement de JDA Software Europe du Sud pendant 5 ans.

→ Spécialiste du développement commercial international, Michel Ramis a rejoint l'éditeur de logiciels FuturMaster en 2013 au poste de directeur commercial France avant de devenir, depuis avril 2014, vice-président en charge des ventes et du marketing au niveau mondial. Il développe alors le marché de l'Asie et de l'Amérique du Sud avec l'ouverture, en 2015, de sa quatrième filiale au Brésil. Michel Ramis travaille également sur le marché chinois, et sur l'expansion européenne. Diplômé de l'Insee et de l'Ucla, en Californie, il débute sa carrière chez EY comme consultant avant de rejoindre Comshare (groupe Infor) et d'intégrer le monde des logiciels de gestion de la supply chain en rejoignant JDA Software en 1998. Il reste pendant cinq ans au poste de vice-président Europe du Sud pour développer son activité en Europe et à l'international avant d'être nommé directeur général de VCS Timeless, entreprise spécialisée dans les solutions pour le commerce de détail (2002-2008). Ce passionné de tennis de table (et président du Club de Paris) fut ensuite nommé executive VP sales & marketing de Trace One, leader mondial de solutions e-collaboratives pour les distributeurs et les industriels du secteur des produits de grande consommation (2009-2011).

## Alexandre Collignon

**Directeur des ventes monde de AssessFirst**



**Âge:** 28 ans – **Effectif managé:** 8 personnes  
**Prix reçus:** Top Performer AssessFirst 2012, 2013, 2014 et 2015

**Fait marquant:** Être parvenu à doubler le panier moyen des clients entre 2015 et 2016 grâce à un accompagnement et une montée en compétence des commerciaux, tout en assurant leur épanouissement au travail.

→ À seulement 27 ans, Alexandre Collignon est directeur commercial d'AssessFirst, entreprise créée en 2002 et spécialisée dans l'analyse de données pour recruter, développer et fidéliser les talents. Il intègre cette société en alternance, alors qu'il passe un master de manager d'entreprise et de centre de profit, à l'Ifag à Paris, tout juste après avoir obtenu son DUT en techniques de commercialisation à l'université Paris-Descartes. D'abord embauché en tant que Consultant RH, il prend en charge en 2008 la direction commerciale. Il y développe l'activité à l'international (plus de 30 pays actuellement) et parvient à faire grimper le CA de 300 k€ à 2,6 millions d'euros aujourd'hui... Ayant recruté l'ensemble de





l'équipe commerciale, Alexandre Collignon s'efforce de développer les talents de chacun, et instaure un processus de coaching. Attentif à la bonne ambiance au travail, ce jeune manager a à cœur de développer la cohésion inter-services et l'esprit d'équipe.

## SERVICES TRANSPORTS

### Jacques Scherer

**Directeur commercial de TNT France**

Âge: 52 ans

**Effectif managé:** 300 personnes, dont 270 commerciaux

**Fait marquant:** Signature d'un contrat mondial de 300 M€.



→ Jacques Scherer a connu des expériences de direction commerciale très variées. Débutant dans l'impression, chez Xerox, il a poursuivi dans le conseil, chez Gartner Group, puis dans la manutention (Chep France) et dans d'autres secteurs du B to B: textile (Rentokil

Initial), restauration (Compass), avant de bifurquer vers la sécurité informatique, chez Westcon Group. Diplômé de l'ESIC Audencia de Nantes, il accepte, en septembre 2015, le poste de directeur commercial du transporteur TNT France. En 2016, il s'attache à recentrer ses équipes commerciales sur leur mission principale: vendre!

### Olivier Maurin

**Directeur commercial local et national print de Clear Channel**



Âge: 50 ans

**Effectif managé:** 220 collaborateurs, dont 150 commerciaux

**Vie associative:** Membre actif de l'association des diplômés du groupe ESSEC.

**Fait marquant:** Transformation du commerce national de Clear Channel France, en 2012, qui s'est traduit par une forte croissance du CA depuis août 2013 dans un marché stable.

→ Olivier Maurin a un profil résolument commercial, avec 17 années de management et 25 années dans la vente à son actif. Il a commencé par décrocher un certificat de capacité en droit à l'université de Paris Panthéon-Assas, pour ensuite compléter sa formation par un diplôme de gestion de Issec (groupe Essec). Ses premières expériences professionnelles le forgent au métier de commercial, dans la bureautique et l'impression (Canon, Kodak...). Il restera un premier temps fidèle à ce secteur, en devenant directeur commercial grands comptes chez Océ France (aujourd'hui Canon). En 2003, il rencontre l'univers des télécoms. Il sera successivement directeur commercial chez Sagem Communication, puis SFR. Olivier Maurin s'essaye ensuite à la direction générale, de Tennant Company, une entreprise de matériels de nettoyage mécanisé, où

il manage 130 salariés. Fort de cette expérience, il entre chez Clear Channel France en 2012 comme directeur commercial national, puis devient, en 2016, directeur commercial national et local pour les activités print.

### Hervé Cornède

**Directeur commercial et marketing de Haropa**



Âge: 52 ans – **Effectif managé:** 25 personnes et 7 bureaux internationaux

**Fait marquant:** Implantation du groupe Panhard sur les ports de Haropa (Le Havre et Rouen) - Choix du port du Havre par le constructeur Kia en 2009.

→ Toute la carrière d'Hervé Cornède s'est réalisée dans le secteur des transports. Titulaire d'un master en transport international et logistique à la Sorbonne en 1988, il devient deux années plus tard délégué général adjoint de l'Association des utilisateurs de fret (fédérations industrielles et entreprises), puis délégué général adjoint de la Fédération française des commissionnaires organisateurs de transport (FFOCT). En 2000, il devient délégué général de l'organisation professionnelle TLF, rassemblant 10 000 entreprises de transport et logistique. C'est en 2009 qu'Hervé Cornède accède à la fonction de directeur commercial, au Grand Port Maritime du Havre, dont il est également membre du directoire. Son périmètre prend de l'ampleur dès 2013, où il devient directeur commercial et marketing d'Haropa (GIE regroupant les trois ports de l'axe Seine: Grand Port Maritime du Havre, Grand Port Maritime de Rouen et les ports de Paris), fonction qu'il cumule avec sa mission de conseiller du commerce extérieur de la France (CCE) depuis 2014.

### Myriam Vergès

**Directrice commerciale France de Vente-privee.com**

Âge: 41 ans

**Effectif managé:** 100 personnes, dont 50 responsables grands comptes

**Fait marquant:** Avoir permis à Vente-privee.com d'être élu enseigne de mode préférée des Français pendant cinq années consécutives.

→ Lorsqu'elle est arrivée chez Vente-Privée.com il y a plus de 12 ans, Myriam Vergès avait tout à construire. Un challenge de taille dans une entreprise alors encore jeune pousse de l'e-commerce (date de création: 2001). Entrée en tant que key account executive, elle prend ensuite en charge le service dédié à la mode et aux accessoires, avant de devenir directrice commerciale pour la France. Avant de travailler pour l'entreprise de Jacques-Antoine Granjon, Myriam Vergès évoluait au sein de grandes enseignes américaines en France: Nike et McDonald's. Diplômée de l'Institut supérieur de commerce (ISC), spécialisation marketing/stratégie, elle avait accepté un premier poste de manager dans le secteur des spiritueux, à Dallas, aux États-Unis.



## SERVICES TRANSPORTS



Gilles Maillet

**Directeur commercial de la Française des jeux**  
Diplômé de l'Essec, Gilles Maillet vient de l'univers de la grande consommation. Après être passé par le marketing, il bascule, en 1992, dans la vente, comme directeur régional des ventes pour Jacques Vabre, puis intègre Coffresco Europe (Albal, Handy Bag...). Les produits dont il s'occupe reçoivent plusieurs distinctions "Produit de l'année", en France, en Allemagne et en Espagne. 2010 marque son entrée à la Française des jeux. Ce passionné de tennis (et membre du comité directeur de la ligue de tennis des Hauts-de-Seine) travaille entre autres à la réinternalisation de la force de vente, et au redécoupage des secteurs commerciaux.