



Florian CAYRÉ

Directeur commercial Cloud/Data /IA/Sécurité APSIDE (ESN)

IFAG Toulouse - Promotion 2007

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après un DEUG puis une licence en informatique, j'ai vite compris qu'il me manquait quelque chose d'essentiel : le contact humain. J'ai donc rejoint l'IFAG pour me tourner vers le commerce.

Mon parcours a débuté chez **NEURONE IT**, une ESN de 5000 personnes, où j'ai évolué pendant 8 ans jusqu'à devenir responsable d'agence.

En 2015, j'ai rejoint **LINKBYNET**, une ESN spécialisée dans l'infogérance Cloud, pour manager une équipe de 7 commerciaux. Ensuite, chez **ORANGE**, j'ai accompagné les équipes commerciales sur des sujets innovants comme les chatbots ou la blockchain.

IBM m'a ensuite confié un poste de Business Manager Cloud, puis j'ai intégré **ATOS** juste avant sa scission, pour travailler sur le compte ORANGE (600 personnes).

Depuis 2023, j'évolue chez **APSIDE**, une ESN de 3000 collaborateurs implantée en Suisse, Belgique, Canada, Maroc, Portugal). J'y pilote le développement de notre offre Cloud, data, cybersécurité et IA, avec une équipe transverse. Notre objectif : acculturer les équipes, structurer l'approche commerciale et créer de nouveaux partenariats comme notre Lab IA à l'Université du Mans.

Les tendances à venir dans ton métier/secteur ?

L'IA commence à redéfinir le commerce : fini l'improvisation, place à l'efficacité augmentée. Elle professionnalise les équipes, aligne ventes, marketing et delivery, et booste le chiffre d'affaires en ouvrant de nouvelles opportunités mais aussi en accélérant les cycles de vente.

L'IA optimise la prospection via une veille automatisée et un système de priorisation des actions. Dans l'avant-vente, l'IA analyse les appels d'offres et génère des premiers drafts. Résultat ? Des campagnes plus ciblées, un gain de temps, et des commerciaux positionnés en concepteurs de solutions.

Néanmoins, on peut imaginer qu'une forme de standardisation des discours puisse advenir : seule la créativité humaine maintiendra l'avantage concurrentiel. L'IA n'innove pas, elle est factuelle. Selon moi, l'IA est un outil, pas une stratégie en soi.

Et pendant ton temps libre ?

Passionné de basketball depuis de nombreuses années, j'ai aujourd'hui le plaisir de partager cette passion avec ma fille, qui s'est elle aussi prise au jeu. Je suis également un grand amateur d'horlogerie et de belles montres.

Ta philosophie de vie ?

*"La folie, c'est de faire toujours la même chose et de s'attendre à un résultat différent."
(Einstein)*

Tes liens utiles

[Mon profil sur LinkedIn](#)

[Site APSIDE](#)