



Julien YADIGHIARE

Presales Expert



Spécialiste avant-vente, j'accompagne les entreprises sur le cloud et le logiciel. Je maîtrise la qualification de projets, la gestion du pipe, avec une forte expérience des cycles complexes de vente, de la démo au closing. Certifié techniquement, je délivre expertise, agilité et habileté commerciale.

Contact Information

Localisation	Yvelines
Téléphone	07.64.84.58.58
E-mail	julienyad@proton.me
LinkedIn	julienyad

Skills

- Génération d'opportunités qualifiées
- Démonstration technico-commerciale
- Gestion de cycles de vente complexes
- Compétence technique multi-éditeurs
- Actions commerciales externes et interne

Certifications

- Veeam Certified Engineer
- VMware Sales and Technical Professional
- Microsoft MS-900, SC-900, M365 Certified
- Kaspersky Technical Certified Professional
- Hornet Certified Engineer

Education

Master's Degree in Business and Marketing,
CNAM Paris, May 2020

Work Experience

Software Sales Specialist | LAFI | Jan 2023 -

- **+50 %** de la part *logiciels* dans le CA global
- **+30%** de ventes Microsoft CSP
- **120%** réalisé sur objectif
- **+30** commerciaux ambassadeurs formés
- Amélioration process et outils commerciaux
- Augmentation des niveaux de statut revendeur
- Construction de l'image de marque LAFI logiciel
- Posture améliorée face niveau des leaders (relations fournisseurs, stratégie commerciale...)
- Accélération du cycle de vente et du taux de closing de **+ de 20%** (compétitivité, qualification besoin...)

Sales Development Representative | DocuSign | Avr 2022 - Dec 2022

- New business SMB à entreprise (jusqu'à **30000 ARR**)
- Conception de process de prospection EMEA
- **110%** réalisé sur objectif
- Formation à la négociation et au closing avec AEs
- Qualification de leads de listes entrantes, et mapping de comptes avec BDRs : **10** new logos
- Team building équipe FR pour aide à la croissance

Business Developer | SEDIS Groupe | Sept 2018 - Sept 2021

- Prospection fournisseurs (**+50 new logos**) avec business plan : mix produits, targets, RFA...
- Analyses BI : amélioration stratégie achat et marges
- Amélioration procurement : analyses marché, déplacements clients, retours magasins intégrés...
- **30%** augmentation CA catégorie produits *ambiants*
- Négociation fournisseurs (au carreau MIN de Rungis) et clients (définition stratégie commerciale)

