



## Julien BENSOUSSAN

Paris  
06 02 06 49 62  
julien.bensoussan@outlook.fr  
LinkedIn.com/in/julien-bensoussan

### Compétences

- \* Leadership
- \* Engagement
- \* Rigueur
- \* Communication
- \* Empathie
- \* Agilité
- \* Entrepreneuriat

### Métiers

- \* Stratégies commerciales et marketing
- \* Création et gestion de BU
- \* Pilotage des KPI
- \* Management
- \* Gestion de projets complexes
- \* Partenariats et référencements
- \* Appels d'offres publics et privés
- \* Analyse financière (CA, marge, rentabilité)

### Informatiques

- \* Suite Microsoft et Google suite
- \* Dynamics, Sales Force, Eudonet
- \* Zoho, Slack
- \* Sage

### Linguistiques

- \* **Anglais** : usage professionnel opérationnel

### Formation

#### Graduate Graphique Designer et Communication Digitale STUDI

On-line 2022

#### Intermédiaire en opérations de banque et services de paiement Niveau 1

#### Intermédiaire en Assurance Niveau 1

#### Intermédiaire en financement participatif

#### CEFI0B

Paris 2020

#### Parcours Techniques de Commercialisation BOOSTER Academy

Paris 2003

#### BTS « Comptabilité et Gestion » (niveau)

Contrat d'alternance chez DJAMS Holding EPEIGE

Paris 2003

## Directeur du Développement Commercial

Dans le cadre de mes expériences professionnelles, j'ai su relever de nombreux défis grâce à ma capacité à m'adapter, à innover, à saisir les opportunités et à créer des relations de confiance avec mes clients, mes partenaires et mes équipes. Animé par une forte culture du résultat, je souhaite aujourd'hui mettre ces compétences et cette motivation au service d'une entreprise en fort développement cherchant à renforcer sa direction commerciale afin d'identifier de nouveaux leviers de croissance et de conquérir des parts de marché.

### Expérience professionnelle

**WINFEE** - Paris Depuis Juill. 2019

#### Dirigeant - Fondateur

**Mission** : accompagner les TPE/PME dans leurs stratégies de développement commercial, d'organisation opérationnelle et d'optimisation financière via une offre de services à haute valeur ajoutée.

- Création d'une régie commerciale pour l'entreprise Tucoenergie [www.tucoenergie.com](http://www.tucoenergie.com) (startup Greentech spécialisée dans la rénovation énergétique) avec le recrutement, la formation et l'accompagnement d'**agents commerciaux**.
- Construction d'une offre en développement commerciale : produits et solutions de financement dédiés aux professionnels de santé souhaitant se diversifier vers la médecine esthétique non-invasive et en imagerie médicale.

**VERSO Healthcare** - St Gratien Nov. 2017 à Avril 2019

#### Responsable du Développement

**Mission** : participer à la transformation de l'entreprise et passer d'une activité de leasing pure à une offre complète de services dédiées aux professionnels de santé publics et privés.

**Résultats** : refonte de l'approche commerciale, de la gestion de compte, développement du CRM menant au doublement de la marge moyenne par dossier.

- Définition et déploiement de plans d'action et de parcours de formation à destination de l'équipe commerciale.
- Gestion du portefeuille Grands Comptes en imagerie médicale et des partenariats avec les industriels et les distributeurs du secteur.
- Mise en place d'outils d'audit de compte, d'analyse et de reporting.
- Détection, approche et suivi de sociétés dans le cadre de la stratégie de croissance externe et d'extension de l'offre de services.

**PRIMAX Imagerie Médicale** - Rungis Fév. à Oct. 2017

#### Directeur des Ventes Secteur Privé

**Mission** : renforcement du positionnement de l'entreprise et du CA au sein du secteur médical privé et de l'imagerie médicale libérale.

**Résultats** : progression de 60% du CA secteur privé qui représente 45% du CA total de l'entreprise (12M€ fin 2017).

- Management d'une équipe de 3 commerciaux et gestion directe d'un portefeuille de comptes cibles.
- Structuration du pilotage de l'activité commerciale via le partage d'indicateurs de performance individuelle et collective.
- Développement et animation d'un réseau de distribution à travers une dizaine de sociétés.

**NEHS Digital (NGI Group)** - Malakoff 2011 à Déc. 2016 Fév.

#### 2014 à 2016 : Directeur des Opérations et des Ventes France

**Mission** : Sous l'impulsion du CODIR, coordonner l'ensemble de la chaîne de production et de vente des produits (salle de radiologie, imagerie dentaire conebeam, mammographe, RIS, PACS, solutions DICOM, échographe.) au niveau national.

- Management des équipes commerciales réparties dans 3 BU (Dispositifs médicaux / Impression / SI) projet et ADV (23 collaborateurs dont 16 au commerce)
- Supervision et soutenance des appels d'offres publics et privés.
- Gestion des relations fournisseurs (sourcing, pricing..) nationaux et internationaux.
- Membre des Comités de Direction et de Convergence dans le cadre des évolutions stratégiques de l'entreprise (ex : R&D, QARA, choix du CRM...).

#### 2011 à 2013 : Responsable Commercial IDF / Nord

**Résultats** : progression constante des ventes (+100% / an sur 3 ans) et de mon portefeuille personnel (6M€) qui représente 50% du CA global de l'entreprise)

**PRESTIGE Finance** - Charenton 2006 à 2010

#### Gestionnaire de Patrimoine Indépendant

**FONCIA** - Paris 2004 à 2006  
**Comptable Copropriété**