



## Rodolphe HENRY

[rodolphe.henry@gmail.com](mailto:rodolphe.henry@gmail.com)

Tel : +33 (0)6 99 92 26 25

48 ans / Mobile Géographiquement

### Compétences

- Mettre en place, organiser et motiver les organisations commerciales, marketing et communication
- Prospector et closer en cycles de ventes longs et complexes
- Vendre en écosystème / Solutions et services innovants
- Mettre en place des partenariats commerciaux / ventes indirectes / réseaux de prescripteurs et influenceurs pour sécuriser les ventes
- Nourrir la réflexion stratégique pour identifier et mettre en place les relais de croissance,
- Comprendre les évolutions technologiques pour anticiper les changements de marchés,
- Définir les offres B2B en adéquation avec les enjeux clients pour faire un storytelling percutant.

### Langues

- Français (langue maternelle)
- Anglais (courant)
- Espagnol (avancé)

### Formation



Institut Supérieur du Commerce  
(promo 96 - M2 – Marketing  
Stratégique)

## Directeur Commercial Europe BtoB

### Directeur Commercial Europe

ffly4u



Octobre 2020 -

Services BtoB de production de données métiers par de l'IA embarquée dans l'IIoT pour l'industrie et la logistique - CA 1 M € - 15 pers

- Encadrement et management de l'équipe
- Développement et prise en charge des grands comptes (Nexans, Suez, Gedimat, LVMH...)
- Développement des outils commerciaux (Supports, proposition commerciale, structure tarifaire, CRM, suivi des performances, win/loss)
- Prospection, gestion et closing : CA personnel à date : 650 K€ - Valeur Contrat > 1M€

### Consultant Senior Business Development *Dirigeant*

EASYCAP



Novembre 2018 – Septembre 2020

Management de transition - DLLL - Services BtoB pour le Retail - CA 1,5 M € - 8 pers

- Encadrement et management de l'équipe – 2 pers – redéfinition des responsabilités
- Identification de nouveaux relais de croissances (objets promotionnels)
- Analyse et redéfinition des outils commerciaux (Supports, proposition commerciale, CRM, suivi des performances, win/loss) – Marge + 5%
- Prospection, gestion et closing : Burton, Le Bon Marché, Minelli, Eram + 200 K€

### Senior Business Development Manager

MICHELIN Services Connectés



Octobre 2017 – Octobre 2018

Offre DDI - Driving Data to Intelligence – CA 3 M€

- Ouverture du secteur Assurances (Assurances, courtiers, insurtech) - 1,5 M€ signés,
- Négociation de contrats de partenariats avec des prescripteurs/influenceurs pour sécuriser les affaires (Cabinets de conseils, ESN, entreprises liées à la mobilité),
- Commercialisation de solutions innovantes de pay as you use / pay as you drive utilisant l'IA et la data science,
- Business Project Manager pour l'implémentation de Salesforce (méthode agile, 2 mois).

### Directeur Associé *Actionnaire et investisseur privé*

HEIMDALL PROTECTION



2015- Septembre 2017

Intégrateur BtoB de solutions de vidéo-intelligence - 2 personnes – 500 K €

- Prospections dans les secteurs Transports & Logistiques, et Utilities (200 K€),
- Visites de sites, rédaction des propositions commerciales, closing, suivi de chantiers,
- Définition et développement des offres de services métiers,
- Lauréat 2016 du Réseau Entreprendre 78.

### Directeur Marketing et Business Development

Eurotoll (Groupe Sanef / Abertis)



2008 – 2015

Télépéage, écotaxe poids-lourds et télématique – CA 20 M € - management 3 pers. – Mode Start'Up

### Formations continues :

- WCS – Winning Complex Sales™
- Solution Selling®

### Loisirs :

- Plongée (niveau 2)
- Menuiserie

#### *Business Development :*

- Déploiement de l'offre auprès de revendeurs sur l'Europe de l'Est - Ouverture de 2 filiales (Hongrie et Pologne) – Recrutement des équipes,
- Ouverture de nouveaux réseaux d'acceptation – Négociation des contrats – (Rep Tchèque, Slovaquie, Belgique),
- Mise en place d'un programme de revendeurs (Garages PL) pour les clients PME 250 revendeurs générant 25.000 OBU / Revenu annuel > 1 M €,
- Key Account Manager pour le Groupement Intermarché (500 k€/an).
- Pilotage du projet stratégique Ecotaxe France - Maintien de la part de marché à 34%,

#### *Marketing:*


- Définition, exécution et suivi du plan marketing-communication- Budget 1M€,
- Définition et pilotage de la roadmap produits,
- Recrutement et gestion des partenaires stratégiques – Masternaut, PTV Group, Sage.

---

## Product Marketing & Business Development Manager

### Honeywell Productivity – Terminaux Mobiles - RFID – Logistique – 25 M€

2004 – 2007



Honeywell

#### *Business Development Ventes Indirectes:*

- Assurer la transition vers un modèle de ventes indirectes,
- Identifier et recruter de nouveaux partenaire et alliances (ex : Masternaut)
- Développer de solides relations avec les partenaires, grossistes, intégrateurs systèmes et ISV's,

#### *Marketing :*

- Gérer la roadmap produits pour soutenir les objectifs de ventes par marché,
- Construire et promouvoir des business cases pertinents,
- Intervenir auprès de la presse, et dans des ateliers de salons professionnels

---

## Product Marketing & Sales Support Manager

**Verizon (Integra – Genuity)** leader européen dans les services Internet et le « managed hosting ».

1997 – 2004



- Conception et mise en œuvre des premiers déploiements d'applications web à haute valeur ajoutée dans diverses industries. + 20 projets web réalisés
- Support aux ventes - Management de 7 personnes dans 7 Pays – Rédaction des offres commerciales
- Key speaker presse