

STEPHAN DEPEYRE ✉ depeyres@gmail.com | ☎ 06 02 00 72 69 | 🌐 [linkedin.com/in/stephan-depeyre](https://www.linkedin.com/in/stephan-depeyre)



Ingénieur d'Affaires / Responsable commercial

Solutions Digitales, ERP & EPM | Développement Grands Comptes et ETIs

A propos de moi

Ingénieur d'affaires expérimenté dans la vente de prestations de conseil et de solutions Digitales, DATA, EPM et ERP auprès des directions financières, DSI, RH, Opérations et Supply Chain (AT et Forfait).

J'accompagne les grands comptes et ETI dans leurs projets de transformation digitale, de la prospection à la fidélisation

Reconnu pour ma capacité à ouvrir de nouveaux comptes et à instaurer des relations de confiance durables, j'allie rigueur, transparence et sens du partenariat pour fédérer clients, éditeurs et équipes projet autour d'objectifs communs

Compétences Clés

Commercial

- Développement de nouveaux comptes grands comptes et ETI (plus de 6 ouvertures majeures sur les 5 dernières années)
- Vente de projets complexes (forfait, régie, TMA, services récurrents) et pilotage du cycle complet de vente
- Négociation, fidélisation et gestion de partenariats (éditeurs, clients, intégrateurs et cabinets de conseil)
- Co-marketing et animation d'écosystèmes éditeurs

Techniques et métiers

- ERP (SAP S/4HANA, IFS), EPM (Anaplan), BI & Digital (data, IA), AMOA, et conseil métier

Expériences Professionnelles

Account Executive – Business at Work

2023 - 2025

- 4 ouvertures de comptes. CA : 1,5 Me.
- Développement et gestion d'un portefeuille de 30 comptes cibles dans les secteurs Life Science, Industrie, Service et Luxe (Hermès, Dior, Safran, Thalès, Lactalis, Stallergènes)
- Offre de solutions ERP (SAP, IFS), EPM (Anaplan), Digitales et conseil (supply, opérations, Fi, RH, DSI)
- Vente de projets (forfait), Services récurrents, Conseils, AT

Ingénieur d'Affaires SAP – Inetum (Ex Gfi)

2017 - 2022

- Ouverture et développement de comptes stratégiques (Lactalis, Disney, Grand Frais)
- CA : 2,5 Me
- Coordination de 2 commerciaux
- Animation du partenariat avec l'éditeur (co-marketing, campagnes de prospection)
- Offres : migration S/4 Hana, TMA, licences, assistance technique, projets

Business Developer – Azurite Conseil

2014 - 2016

- Externalisation commerciale pour sociétés de conseil (Finelog, Biseum, Grant Thornton)

- Connaissance des processus métiers Finance, Supply Chain, Opérations, DSI

Langues

- Anglais Professionnel Bilingue / Courant : Maîtrise confirmée par 2 ans d'expérience opérationnelle à l'international
-

Formation

- BTS Actions commerciales en alternance
-

Certifications et Formations Complémentaires

- Formation en Digital Selling (linkedin, SAP)
 - Certifications SAP S/4 HANA / RISE (Sales)
 - Formations en cours : Supply Chain et IA
-

Intérêts

- Cyclisme et randonnées
-

Références

Disponibles sur demande

- Prospection de nouveaux comptes et suivi des grands comptes clients

Directeur de Marché – Micropole (Talan)

2007 - 2014

- Pilotage des activités BI, performance, digital
- Gestion d'un CA annuel de 3 M€ (60% forfait, 40% AT)

Customer service – Creative Labs Ireland (constructeur numérique)

2004 - 2007

- Administration des Ventes et Logistique : Gestion complète de l'ADV (commandes, encours, suivi) et optimisation des flux logistiques pour un réseau de grande distribution en Europe du Nord et de l'Est

Account Manager – Fi System (Web Agency)

1999 - 2004

- Vente de projets au forfait et prestations en assistance technique

Account Manager – Pitney Bowes (MapInfo)

1996 - 1999

- Prospection et gestion de grands comptes dans les secteurs télécoms et entreprises publiques