



# CARLOTTI

BUSINESS DEVELOPER SENIOR  
GRANDS COMPTES  
CONSEIL, TRANSFORMATION DIGITALE

## CONTACT

- +33 (0) 6 18 21 21 25
- sampiero.carloti@edhec.com
- Puteaux
- in samcarloti

## FORMATION

2001-2005

EDHEC

- Master In Management
- après classes préparatoires S

## COMPETENCES

- Gestion de comptes clés
- Vente B2B complexe
- Développement commercial international
- Planification & analyse stratégique
- Plans d'actions commerciaux & Pilotage P&L
- Négociation grands comptes et directions Achat
- Pilotage de projets & leadership transverse
- Stratégie de transformation digitale de la Supply Chain et Conseil

## LANGUES

- Français (Natif)
- Anglais Bilingue (Fluent - C2)
- Espagnol (A2)

## RESUMÉ

Strategic Account Manager bilingue (FR-EN), expert des ventes B2B complexes internationales auprès de C-Level en contexte de transformation digitale de la Supply Chain . Parcours international conjuguant développement et fidélisation grands comptes, stratégie de compte et leadership transverse. Génère la croissance via prospection ciblée, analyses stratégiques, plans d'actions commerciaux, négociation, consultative & solution selling. Ambition : évolution au sein du pôle consulting, management d'équipe.

## EXPERIENCE

- **Responsable Grands Comptes**  
RX FRANCE - Supply Chain Event-SITL JAN. 2023 - JUIL. 2025, PARIS
  - 1,5 M€ CA (+15%), 30 KAM, repositionné salon, +49% sponsoring
  - Skills: Relations CxO , Analyse stratégique, Leadership Transverse
- **Commercial Terrain et Sédentaire B2B**  
Maison & Objet ,Immo Mousquetaires,ECM JAN. 2019 - SEPT. 2022, PARIS
  - Triplé le CA mensuel en digital B2B et signé 5 espaces >500m<sup>2</sup>/mois.
  - Skills: Sales B2B International, Prospection terrain et digitale, CRM
- **Directeur d'exploitation**  
GRUPO PEFACO JUIL. 2016 - DÉC. 2017, CÔTE D'IVOIRE
  - +300 % productivité PBJ/Machine et gestion de 12 franchises
  - Skills: Team Management, Account Planning, Pilotage P&L et Delivery
- **KAM International et Consultant**  
FÉV. 2016 - JUIL. 2016, NIGÉRIA
  - 70 % part de marché en 4 mois, efficacité prospection x5 à l'international
  - Skills : Go-to-Market , Prospection stratégique CxO, Transformation digitale
- **Consultant interne**  
JANV. 2015 - JANV. 2016, TOGO
  - Contribué à l'ouverture du capital à 15 M\$ et optimisé les process.
  - Skills: Analyse stratégique des données, Leadership transversal
- **Fondateur et Business Developer international**  
LA CRIQUE et Freelance SEPT. 2005 - DÉC. 2014, FRANCE, UK, US
  - Création TPE, +10 clients/an (2 clés), 1 Key Account UK,
  - Skills: Solution Selling, Réponses Appel d'Offres , Négociation
- **Chef de Projet Entrepreneurial- Lauréat**  
INRIA SEPT. 2003 - SEPT. 2004, FRANCE,
  - Business plan, pilotage 6 pers., 300 répondants, lauréat national
  - Skills: Transformation Digitale, Analyse de données, Leadership