

# SOFYAN SADDADI

---

Senior Business Manager | Business Developer | Growth & Sales Leader  
✉ saddadi.s@gmail.com | 📞 06 68 08 47 84 | 📍 Champigny-sur-Marne

## Profil

Plus de 15 ans d'expérience en développement commercial BtoB et BtoC, avec un solide track record en création et déploiement de stratégies de croissance, prospection multi-canaux et gestion de comptes clés. Leader énergique, orienté résultats, capable de dynamiser les équipes, structurer un pipeline de vente performant et transformer les opportunités en succès mesurables. Esprit entrepreneurial, force de proposition et goût du challenge dans des environnements dynamiques.

## Compétences clés

- **Business Development** : prospection multi-canaux, growth hacking, développement de comptes clés
- **Management**: recrutement, formation, coaching, leadership opérationnel
- **Stratégie commerciale**: élaboration et mise en œuvre de plans de prospection et de croissance
- **Closing & Négociation**: cycle de vente court et long, fidélisation client
  
- **Outils** : HubSpot, Salesforce, Boond, LinkedIn Sales Navigator, Airtable, Office 365, Wordpress, Brevo, Lemlist, Notion, Slack, Ringover

## Expérience professionnelle

### **Business Development Consultant** – Codezys

2025 – Présent | Paris

- Développement commercial d'un cabinet de conseil en IT (Cloud / DevOps / SAP / Chefferie de projet)
- Gestion de campagnes Outbound : mapping comptes, recherche & qualification prospects
- Envoi de campagnes ciblées (emailing, LinkedIn, cold calling) pour génération de leads et RDV qualifiés
- Suivi du pipeline commercial : attribution et suivi des RDV, gestion des projets en cours
- Mise en place de sales automation (Lemlist) et suivi ROI des campagnes
- Enrichissement CRM Boond et optimisation des processus de prospection

### **Business Development Consultant** – RaiseLab

Janvier 2025 – juillet 2025 | Paris

- Développement commercial d'un cabinet de conseil en innovation auprès de grands comptes
- Gestion de campagnes Outbound : mapping comptes, recherche & qualification prospects
- Envoi de campagnes ciblées (emailing, LinkedIn, cold calling) pour génération de leads et RDV qualifiés
- Suivi du pipeline commercial : attribution et suivi des RDV, gestion des projets en cours
- Mise en place de sales automation (Lemlist) et suivi ROI des campagnes
- Enrichissement CRM HubSpot et optimisation des processus de prospection

## **Business Unit Manager – Diji**

Sept. 2022 – décembre 2024 | France

- Pilotage de la prospection multicanale et gestion de grands comptes (13 consultants)
- Développement d'outils d'analyse KPI et reporting stratégique
- Recrutement et management de 2 juniors + 1 alternant
- **Résultats** : CA 1.6 M€

## **Business Developer – Brief.me**

Fév. 2021 – Juil. 2022 | France

- Création du plan marketing et ouverture de nouveaux marchés (éducation, PME, institutions)
- Gestion complète du pipeline de vente et prospection multicanale
- **Résultats** : +27% CA vs N-1, 180 K€ nouveaux clients

## **Business Developer Freelance**

Mars 2018 – Jan. 2021 | France

- Missions multi-secteurs (BTP, communication, SaaS, start-up)
- Mise en place de CRM, campagnes email, call froid, closing
- **Résultats** : CA 300 K€ en 2020

## **Manager Opérationnel – Nuun Jewels**

Juin 2016 – Jan. 2018 | Paris / Ryad

- Animation des opérations commerciales France & international
- Optimisation des process de chiffreage : 280 K€ d'économies annuelles
- **Résultats** : CA 1,7 M€, +31% vs N-1

## **Directeur Réseaux & Pôle Formation – Atelier NA**

Jan. 2010 – Mai 2016 | France

- Gestion d'une équipe de 19 collaborateurs, ouverture de nouvelles boutiques
- Mise en place d'un nouveau programme de formation (-57% temps de formation)
- **Résultats** : CA réseau 13,4 M€, CA flagship 1,8 M€ (+33% en 6 mois)

## **Formation**

Bachelor - American Business Scholl of Paris (2005)

BAC STT Action Commerciale – Lycée Saint Exupéry (2001)

## **Centres d'intérêt**

Basketball (12 ans en club) | Poker (4 ans en club) | Échecs | Collection de Comics