Christophe Vigliano

+33 6 11 45 45 09 · christophe@vigliano.fr · Lyon / Paris / Annecy
linkedin.com/in/christophevigliano

Direction Commerciale

B2B / B2B2C · Multi-canal · Multi-sites

Cap commercial structurant pour PME / ETI. 15+ ans en pilotage direct d'équipes commerciales (jusqu'à 30 commerciaux, portefeuilles de 2 à 120 M€). Spécialité : prendre le relais d'une fonction commerciale, la professionnaliser et accélérer la croissance — en respectant la culture en place.

Ce que je viens faire chez vous

- **Construire ou refonder la machine commerciale** : structuration / restructuration de force de vente, segmentation portefeuille, plan de couverture, comp plans.
- **Piloter la performance** : KPI, sales reviews, prévisions, scoring pipeline, animation des rituels.
- **Industrialiser le go-to-market** : offres, pricing, argumentaires, outillage commercial, sales enablement.
- **Animer & faire grandir les équipes** : recrutement, onboarding, montée en compétence, coaching terrain — y compris en environnement multi-sites.
- **Délivrer du chiffre** : croissance, marge, taux de transformation, rétention.

Réalisations clés

- **Performance P&L commercial** : CA 9,8 M€ porté à EBITDA 19 % sur 36 sites (People & Baby ARA).
- **Croissance** : +23 % puis +20 % sur 36 sites (People & Baby) ; +30 % puis +40 % en 2 ans (DMJ / Groupe UP).
- **Construction de force de vente** : organisation commerciale créée de zéro chez Happy Company → 30 commerciaux, 900 partenaires, 1 000 places à la vente, 2 M€ de CA en moins de 24 mois.
- **Intégration commerciale post-acquisition** : déploiement de la grille commerciale sur 10 acquisitions + 8 créations de sites (People & Baby).
- **Vente personnelle grands comptes** : 8 M€ de CA en 2005 chez Sitel sur cycle long B2B — preuve de capacité à *sell what I lead*.
- **Refonte commerciale & marketing** : repositionnement, restructuration des processus de vente, financement (DMJ / Reflexece, Groupe UP).

Périmètres d'intervention

- **Direction Commerciale** : stratégie, organisation, équipe, performance, P&L commercial.
- **Direction Marketing intégrée** : offres, prix, canaux, génération de demande — pour la vente
- **Multi-sites & déploiement** : standardisation, montée en puissance, intégration post-acquisition.
- **Transformation commerciale** : passage gestion familiale → gestion professionnelle, professionnalisation des rituels, conduite du changement.
- **Direction par intérim / management de transition** : prise de relais rapide, stabilisation, plans d'actions.

Parcours

Depuis 09/2021 — EX ANIMA · Gérant
Direction commerciale & marketing déléguée pour PME B2B/B2C (construction, architecture, IT, santé au travail). Diagnostic, structuration d'offres, mise en place de processus de vente, accompagnement de dirigeants et CODIR sur la performance commerciale. CA 350 K€.

2019 – 2021 — HAPPY COMPANY · Cofondateur, Direction Générale & Direction Commerciale
Création et structuration de l'entreprise (start-up, secteur petite enfance). Construction d'une force de vente de 30 commerciaux, développement d'un réseau de 900 partenaires, 1 000 places à la vente, CA 2 M€. Levée pré-création d'un engagement de financement de 20 M€. Pilotage direct du commercial : recrutement, onboarding, scripts, animation, pilotage activité, comp plans.

2015 – 2019 — PEOPLE & BABY · Directeur Régional ARA + Directeur Marketing Monde
Pilotage opérationnel et commercial de 36 établissements / 450 collaborateurs en Auvergne-Rhône-Alpes. CA 9,8 M€, EBITDA 1,86 M€ (19 %). Croissance +23 % puis +20 %. Intégration commerciale de 10 acquisitions + 8 créations de sites. En parallèle, direction marketing & communication groupe (7 personnes, budget 1 M€) — articulation directe avec les enjeux commerciaux (génération de leads, taux de conversion, conventions entreprises).

2012 – 2014 — DMJ COMMUNICATION / REFLEXECE (Groupe UP) · Directeur Général
Reprise d'une PME (23 personnes, 2 sites, SaaS & services) en transition gestion familiale → professionnelle. Refonte complète du dispositif commercial et marketing : repositionnement, processus de vente, outillage, financement. Croissance CA +30 % puis +40 % sur 2 ans.

2005 – 2011 — MARKETAE INTERNATIONAL · Président-Fondateur / CEO
Création et développement d'une activité web, marketing digital et social networking. Pilotage commercial direct, partenariats France / USA. CA 500 K€, 5 collaborateurs.

2004 – 2006 — SITEL FRANCE · Sales Manager grands comptes
Vente solutions BPO/CRM auprès de directions clients de grands comptes. CA personnel S2 2004 : 2 M€ · CA personnel 2005 : 8 M€ (× 4 en 18 mois) — *base directe de ma compréhension du métier de commercial que je manage aujourd'hui.*

2000 – 2002 — CAPGEMINI ERNST & YOUNG · Managing Consultant
Conseil en management & SI (CRM) — avant-vente, delivery, négociation, management d'équipes 3 à 10. Premier ancrage sur les enjeux de transformation commerciale.

1994 – 2000 — La Française d'Événement / Groupe Equation Communication
Premières années en développement commercial (B2B événementiel et conseil) — dont projets J-1 Coupe du Monde 1998.

Boîte à outils — Direction Commerciale

- **Pilotage commercial** : KPI, dashboards CA / pipeline / activité, sales reviews, forecast, scoring, win/loss reviews.

- **Structuration FDV** : segmentation portefeuille, plan de couverture, ratios SDR/AE/KAM, comp plans, sales cadence.

- **Méthodologies de vente B2B** : connaissance opérationnelle des principales approches (SPIN, Challenger, MEDDIC, BANT, GPCT, solution selling) — sélection selon contexte.

- **CRM & sales tech** : Salesforce, HubSpot, Pipedrive, LinkedIn Sales Navigator.

- **Marketing-vente** : génération de demande, lead scoring, articulation MQL/SQL, sales enablement.

- **Soft skills managériales** : intelligence émotionnelle (QE-Pro 137, EM Lyon), pratique formée de la régulation sous pression — particulièrement utile en management de commerciaux et négociation grands comptes.

- **Langues** : Anglais professionnel (TOEIC 940). Italien intermédiaire.

Formation

- EM Lyon Business School — Centre des Entrepreneurs
- 3ème cycle Marketing et Communication — ICCP Paris
- Master Ingénierie du commerce et de la vente — IAE Savoie Mont Blanc
- Passeport Consultant — Capgemini Institut
- Accompagnement centré émotion — Qualia Institute (2022)

Lyon / Paris / Annecy / Genève — déplacements France et international. Disponible pour postes en CDI, mission de transition ou mandat de Direction Commerciale externalisée.