



BORIS HIERSO ALPHANDÉRY

HEAD OF SALES & INTERVENANT

PRÉSENTATION

Sales depuis +10 ans, j'aime structurer, transmettre et faire performer des équipes avec énergie et impact. Mon parcours associatif m'a appris que faire grandir les autres est la meilleure mesure de réussite. Et si vous vous demandez d'où vient mon sens du détail, j'ai été **artiste peintre et bodypainter** pendant 10 ans. Ma dernière création vous regarde en ce moment même pendant que vous lisez ce CV.

Pour la suite, tout est sur mon [LinkedIn](#).

CONTACT

Tel :
[+33 6 72 40 27 98](tel:+33672402798)

E-mail :
hierso.boris@gmail.com

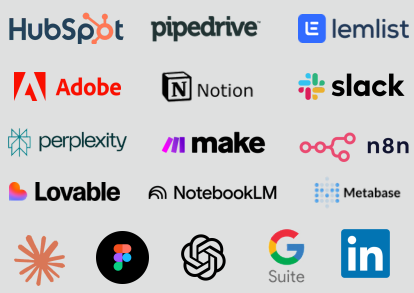
COMPÉTENCES

- 👉 Négociation & Closing
- 📊 Analyse de Données
- ⚙️ Sales Ops
- 📅 Gestion de Projet
- 📞 Prospection
- 📈 Hiérarchisation & Gestion de Pipe
- 👤 Recrutement & Management
- 🔧 Résolution de Problèmes
- 🌱 Stratégie Commerciale
- 🔄 Adaptabilité & Agilité
- ✍️ Rédaction & Communication
- 🔍 Scraping
- 🌐 Anglais B1

ASSOCIATIF



OUTILS



CENTRES D'INTÉRÊT



EXPÉRIENCE



HEAD OF SALES - FREELANCE
Dec 2025 -

Plateforme **EdTech SaaS B2B** (LMS, IA, adaptive learning) dédiée à la structuration des parcours pédagogiques.

90k€ ARR générés | objectif **500k€** d'ici fin 2026 (15 closings visés).

Pilotage de la stratégie commerciale **full cycle** (prospexion → closing), combinant **acquisition** avancée, **automation** (n8n, Make) et développement terrain (RDV physiques, events, réseau).

Management d'une équipe de **1 alternant → scaling à 4 + 5** apporteurs d'affaires & 7 freelances. Structuration d'un écosystème commercial hybride (outbound, partenaires, closing).



HEAD OF SALES - FREELANCE
Janv 2026 -

Groupe de spiritueux (de la création à la distribution). Structuration de la **stratégie commerciale** et d'un réseau de **freelances & AA**. Optimisation du **pitch**, de la **communication** et des process **Sales** (automation, prospection, closing).

450k€ générés | objectif **1,5M€** d'ici fin 2026. Management de **6 freelances** + scaling en cours (8 apporteurs internationaux). Déploiement **multi-marchés** : CHR, cavistes, hôtels/palaces & export.



INTERVENANT & COACH

lesnégociales Oct 2025 -

Formation de **futurs Sales B2B** (IT, RH, finance, start-up tech). Approche basée sur des mises en situation réelles (pitch, closing, prospection).

9 classes accompagnées (~225 étudiants)
40h de coaching (Négociales).
Moyenne de **14,2/20** sur les interventions.



TEAM LEAD SALES FREE-LANCE
Mars 2025 - Mars 2026

Structuration de la **stratégie commerciale** sur cibles **cotées**, auprès de **C-level** & directions **RSE/IR**. Déploiement **d'outils IA, prospection** multicanale et pilotage de **cycles complexes**.

301 entreprises cotées rencontrées (**R1 & R2**) sur marché francophone.
+8 000 calls | 140 meetings IRL | 70 events en 8 mois.
8 deals ouvert à **+150k€** (logique d'exploration marché)



SDR / BDR / AE FULL CYCLE / SALES OPS
Juil 2021 - Mars 2025

Scale-up RH & CSE, pilotage de **cycles de vente complets** (prospexion → closing) sur **PME, ETI et grands comptes**. Environnement **d'hypercroissance**, avec développement d'une forte expertise en **closing et cycles complexes**.

+1,7M€ ARR généré (SDR & BDR) sur cycles longs B2B SaaS. Jusqu'à **317%** d'atteinte en prospection.
AE : 100 deals signés | **452k€** ARR | **116%** quota atteint.



DIRECTEUR COMMERCIAL & CO-FONDATEUR
Growth Factory | Janv 2021

Définition et pilotage de la **stratégie commerciale B2B** auprès de dirigeants (founders, DG, directions). **Structuration Sales**, recrutement, coaching et optimisation du **pipeline** pour une agence scalable.

90k€ générés en **1 an** | **14 won** (panier moyen **5k€**)
51 RI réalisés - Taux de no show : **11 %**
Prospexion : **150** calls/mois pour **2.7** RDV/semaine en moyenne.

EDUCATION

