



ALEXANDRE EMCH

Sales Manager · Conseiller commercial senior B2B

+41 76 842 80 08 · alex.emch@bluewin.ch · 1009 Pully (VD) · Permis B

www.alexandre-emch.ch · linkedin.com/in/alexandreemch · Mobilité : toute la Suisse romande

MA LOGIQUE : VOS ATTENTES, MES PREUVES — POINT PAR POINT

MA DÉMARCHE

Je ne répons jamais avec un CV générique. Pour **votre entreprise**, j'analyse votre annonce et je place vos attentes en regard de mes preuves concrètes, point par point. Voici cette logique appliquée à un poste type de **vente de solutions complexes en B2B** — le tableau ci-dessous serait, dans une candidature réelle, entièrement adapté à votre poste et à votre secteur.

OFFRE / DEMANDE — POINT PAR POINT

CE QUE RECHERCHE VOTRE ENTREPRISE	CE QUE J'APPORTE
Plusieurs années d'expérience en vente B2B	20+ ans de vente B2B en Suisse romande : 200+ PME développées chez Swisscom (1 MCHF+/an), direction commerciale chez Selectissimo.
Esprit de chasseur (« hunter ») + développement client professionnel	Acquisition active de nouveaux clients et fidélisation : taux de renouvellement > 70 %, 130+ transactions, 1'200+ mandats signés.
Vente de solutions techniques ou complexes à valeur de conseil	Vente de solutions digitales et de prestations complexes à fort enjeu et valeur de conseil , argumentée sur le bénéfice client et le ROI.
Manière de travailler structurée et autonome	20 ans à gérer des secteurs en toute autonomie , canton par canton : stratégie, objectifs, pilotage de la performance.
Aisance en négociation & sens de la communication	Négociation menée jusqu'à la signature sur des centaines d'affaires ; coach certifié, formateur vente (+50 % d'efficacité).
Pipeline, forecast et CRM	Pilotage quotidien de pipeline et forecast ; CRM Salesforce et CRM sur mesure — prise en main rapide de tout environnement.
Forte présence terrain, proximité des décideurs	Commercial de terrain autant que chef d'équipe ; à l'aise là où se prennent les décisions, en contact direct avec les dirigeants.
Français maternel, anglais (très bonnes connaissances), allemand un atout · Permis B	Français langue maternelle ; anglais intermédiaire (B1-B2), en usage et en progression ; allemand A2-B1. Permis B + véhicule.

PROFIL

Commercial B2B senior, **20+ ans d'expérience en développement commercial, acquisition de nouveaux clients et management d'équipes en Suisse romande**. Profil de chasseur doublé d'un développeur de comptes : je gère un secteur en autonomie, j'acquiers de nouveaux clients et je vends des solutions complexes à valeur de conseil, menées jusqu'à la signature. Atout différenciant : une **maîtrise quotidienne de l'IA appliquée à la vente** (productivité, qualification des leads, automatisation, aide à la décision).

COMPÉTENCES CLÉS

- Acquisition de nouveaux clients (hunting)
- Vente de solutions techniques complexes à valeur de conseil
- Gestion autonome d'un secteur de vente
- Négociation & closing jusqu'à la signature
- Développement & fidélisation de portefeuille
- Pilotage pipeline, forecast & CRM
- Gestion de comptes clés (Key Account Management)
- Présence terrain & proximité des décideurs

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE APPLIQUÉE À LA VENTE

- **Productivité commerciale** : offres, e-mails et scripts de vente rédigés en une fraction du temps habituel.
- **Qualification des leads** : scoring et priorisation assistés par IA pour concentrer l'effort sur les prospects à fort potentiel.
- **Automatisation des processus** : flux reliant CRM, bases de données et outils métier (Make, Airtable, webhooks).
- **Aide à la décision & veille** : analyse de données, synthèse de marché et détection de tendances.
- **Personnalisation à l'échelle** : messages et offres adaptés à chaque prospect, sans multiplier le temps de travail.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Consultant commercial & Coach en performance

Swisscom — Lausanne | Nov. 2021 – Août 2024

- Gestion et développement autonome d'un portefeuille de **200+ PME** en environnement B2B, générant 1 MCHF+/an de CA en croissance continue.
- Acquisition de nouveaux clients par prospection multicanal ciblée ; taux de renouvellement **> 70 %** par une fidélisation durable.
- Vente de solutions digitales à valeur de conseil, argumentée sur le bénéfice client et le ROI (intégration CRM Salesforce, automatisation).
- Animation de formations vente et séminaires leadership : jusqu'à **+50 %** d'efficacité commerciale après intervention.

Directeur commercial — Transmission de commerces & entreprises

Selectissimo — Lausanne | Janv. 2011 – Oct. 2021

- Direction commerciale d'un acteur leader de la transmission d'entreprises en Suisse romande, à la tête d'une **équipe de 10 consultants** (management, coaching, montée en compétences).
- Vente de prestations complexes négociées jusqu'à la signature : **130+ transactions**, 2 MCHF+ de CA, **1'200+ mandats signés**.
- Gestion autonome de secteurs : stratégie régionale complète, canton par canton (croissance, rentabilité, positionnement).
- Plateforme d'acquisition clients et CRM sur mesure ; pilotage du pipeline, du forecast et des objectifs avec la direction.

Fondateur & Directeur — Concept de franchise (restauration)

Le Loft — Lausanne | Mai 2019 – Oct. 2021

- Création d'un concept de A à Z : stratégie, branding, offre, structuration opérationnelle et déploiement réseau.
- **700+ KCHF** de CA dès la première année ; recrutement, formation et management des équipes ; négociation fournisseurs.

Consultant E-Business & Formateur commercial

Clients divers — Romandie | Mai 2002 – Juin 2011

- Formations vente, e-marketing et relation client ; coaching des équipes commerciales sur la vente et la stratégie digitale.
- Diagnostics organisationnels, plans de transformation et outils digitaux de prospection.

Parcours antérieur

- Fondateur — Performances SA, agence digitale (2000–2010) · AWD, Lausanne (1998–2000) · Responsable TIC & Marketing — Optigal (1998–2002) · investigations commerciales (2015–2018) : rigueur analytique et gestion de dossiers sensibles.

FORMATION

Coach certifié — Institut de Coaching (2023)
Digital Marketing — Swisscom / Localsearch (2023)
E-Business & E-Comm. — HEC Genève (2002)
CFC Gestion bancaire — Crédit Suisse

LANGUES

Français — langue maternelle
Anglais — intermédiaire (B1-B2)
Allemand — intermédiaire (A2-B1)

RÉSULTATS CLÉS

200+ PME développées
130+ transactions pilotées
1'200+ mandats signés
10 consultants encadrés