



SAMIH EL GAMANI

Head of Sales / Directeur Commercial • Startups & Scale-ups BtoB

Vendée (remote OK) • 06 51 24 68 56 • elgamanisamih@hotmail.fr • linkedin.com/in/samih-el-gamani

PROFIL

Head of Sales avec 17 ans d'expérience en développement commercial BtoB et business development dans des structures en forte croissance. Premier Sales chez Glinko (marketplace BtoB) : co-construction du go-to-market, structuration de la stratégie commerciale, closing de grands comptes stratégiques, management d'une équipe de 2 à 15 collaborateurs et participation aux levées de fonds. Profil hybride — à l'aise aussi bien en exécution terrain qu'en réflexion stratégique. Disponible immédiatement — France entière, télétravail.

METRIQUES CLES

- 0 → 2,5 M€ en 2 ans (early adopters) puis accélération grands comptes — 8,5 M€ cumulés sur 5 ans (Glinko)
- 1 200 partenaires recrutés via stratégie growth & referral
- Équipe sales construite de 2 à 15 collaborateurs
- 0 → 2 M€ en closing pur sur 2 ans (Trouillet)

COMPETENCES HEAD OF SALES

- Stratégie commerciale & go-to-market BtoB
- Business development — prospection, closing, upsell
- Structuration équipe sales : SDR, AE, Account Manager
- Sales pipeline, forecasting, KPI, reporting direction & investisseurs
- Alignement sales / produit / ops — CRM : Salesforce • HubSpot

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Responsable Commercial

Janv. 2024 — Févr. 2026

Trouillet — Constructeur véhicules industriels spéciaux • Vendée

- Business development BtoB — ouverture de comptes et closing en conquête pure : 0 à 2 M€ en 2 ans
- Animation réseau de distributeurs — recrutement partenaires, plans d'actions, suivi pipeline
- Négociation et signing de contrats-cadres stratégiques auprès de donneurs d'ordres industriels
- Management et coaching d'une équipe de 4 commerciaux — objectifs, forecasting, performance individuelle

Directeur Commercial — Head of Sales

Mai 2018 — Déc. 2023

Glinko — Marketplace BtoB • Transport urgent • La Roche-sur-Yon (85)

- Premier Sales de la structure — co-construction du go-to-market, stratégie commerciale, pricing et process de vente
- Phase 1 (2018-2020) : 0 à 2,5 M€ — focus early adopters transporteurs et commissionnaires (Geodis, DB Schenker)
- Phase 2 (2020-2023) : ouverture grands comptes industriels — closing et onboarding Amazon, Airbus, Daher, Groupe Atlantic — +6 M€ sur 3 ans
- Total cumulé : 8,5 M€ de CA sur 5 ans
- Closing et onboarding grands comptes avec déploiement d'interface dédiée : Amazon, Airbus, Daher, Groupe Atlantic, Geodis, DB Schenker
- Co-construction réseau 1 200 transporteurs partenaires — stratégie growth, early adopters, referral et ambassadeurs
- Structuration équipe sales de 2 à 15 collaborateurs — recrutement, management participatif, montée en compétences
- Participation aux levées de fonds en tant que membre du Comité de Direction — contribution commerciale aux présentations investisseurs
- Alignement continu sales / produit / ops — contribution à la roadmap produit depuis les retours terrain clients

Key Account Manager Grands Comptes

Sept. 2013 — Avril 2018

Stricher (Groupe Petit Forestier) — Industrie & logistique • Île-de-France

- Développement et fidélisation d'un portefeuille de grands comptes industriels — closing, upsell, renouvellement
- Pilotage des réponses aux appels d'offres nationaux — coordination clients / équipes techniques
- Gestion de la relation stratégique multi-interlocuteurs : DG, direction achats, direction technique

Commercial Grands Comptes BtoB

Sept. 2008 — Juin 2013

Petit Forestier — Solutions techniques BtoB • Bordeaux

- Prospection, closing et fidélisation grands comptes sur cycles de vente longs
- Évolution vers la gestion de comptes nationaux — autonomie totale, reporting direction

Gardien de la Paix

2003 — 2008

Police Nationale — Direction Départementale • Bordeaux

- Gestion de situations de crise et prise de décision rapide sous pression — sang-froid opérationnel
- Management de terrain, sens des responsabilités et respect des procédures dans des environnements exigeants
- Capacité d'écoute, de médiation et de communication avec des interlocuteurs variés et complexes

FORMATION & ATOUTS

- Bachelor Commerce (Bac +3) — BTS Force de Vente • Gicfo Bordeaux • 2002
- Langues : Français natif • Arabe bilingue • Anglais opérationnel
- Mobilité : France entière — télétravail — disponible immédiatement
- Veille tech & innovation BtoB • Sport (course, vélo) • Voile