



Responsable de Ventes Indirectes – Télécom & IT

@ anisshlass@gmail.com 45000 Orléans
07 44 84 56 32 anis-hlass Mobilité nationale

Responsable de ventes indirectes 20+ ans dans les télécoms& l'IT
Expert du développement de réseaux partenaires, j'ai cultivé une approche analytique LSS et data-driven pour stimuler la performance des ventes
Je vous accompagne dans la structuration, l'animation et la montée en performance de vos pipeline ventes

Anis Hlass

COMPÉTENCES

- Management multisite**
Participatif: de proximité, visuel
- Développement réseau**
Création et optimisation pipeline
- Pilotage performance**
plans d'actions Commerciales
- Relation partenaire**
Négociation, suivi et engagement
- Prospection & Analyse marché**
Leviers de génération de leads
- Environnement Cloud & IT**
GCP, connectivités IP, VPN, SaaS
- Modélisation data**
Data analyse, modélisation prédictive et DB aide à la décision
- Lean Six Sigma**
Amélioration continue, DMAIC

CERTIFICATIONS

Build IA Agents Using N8N

Board Infinity

2026

Professional Data Engineer

Google Cloud

2023

Lean Six Sigma Green Belt

Orange EXO

2017

Prise de parole en public

Orange

2016

FORMATION

Master Organisation du Travail

INTES

2007

Master Économie Bancaire & Financière

ESSEC

2002

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Directeur de Zone – Ventes Indirectes & Services IT

Orange

2019 - 2025

- Piloter un réseau régional de 24 entité et encadrer 150 collaborateurs via des relais managériaux
- Déployer des plans d'actions commerciaux permettant une croissance de +110% du chiffre d'affaires régional
- Recruter, prospector, former et lancer un nouveau pilote partenaire B2B : 30% part de marché
- Améliorer la performance commerciale avec +35% de panier moyen et +25 points de taux de conversion
- Présenter et expliquer la politique de commissionnement afin de renforcer une relation gagnant-gagnant
- Assurer une vue 360° sur l'activité auprès des partenaires CRM, Dachord et KPI et auprès du top management à travers un reporting régulier dans une logique d'amélioration continue

Responsable Régional – Ventes Directes

Orange

2013 - 2019

- Déployer des programmes de changement culturelle auprès des équipes commerciales dans une approche d'amélioration continue (Plan 10x10)
- Développer la part de marché régionale de +11 points
- Closing de +8 k B2B : PME, PRO, collectivités et acteurs locaux
- Développer des plans d'action basés sur l'identification des opportunités : scrapping prospects et la veille concurrentielle

Responsable de Magasin / Manager Commercial

Orange

2011 - 2013

- Gérer un magasin incluant le CA, le NPS, la marge et la performance opérationnelle
- Rédiger des procédures opérationnelles "Manuel RB"

Conseiller Commercial

Ooredoo

2004 - 2011

ENGAGEMENT

Consultant Commercial Freelance
Premier Cloud & Data Skills

Co-animateur
Maison des Cadres Orléans

Formateur référent
Secours Catholique Orléans