



# Anis Hlass

## 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 pipelines ventes*

### 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 entités 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, prospecter, former et lancer un nouveau pipeline 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, Dashboard 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 culturel auprès des équipes commerciale 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