



Mehdi Mimouni

Vente stratégique & IA à impact



QR WhatsApp

CONTACT

Paris, France

WhatsApp : +33 6 09 21 17 47

mehdi.mmni@gmail.com

COMPÉTENCES

- Vente stratégique
- Vente cycle complet
- Partenariats stratégiques
- Marchés nonprofit & d'intérêt public EMEA
- Force sur les contextes francophones
- Gestion d'interlocuteurs complexes
- Procurement complexe
- Sensibilité GDPR / protection des données
- Négociation & Closing
- AI SaaS
- LLM
- API
- Automations
- CRM
- Management d'équipe

LANGUES

Français Natif
Anglais Courant
Espagnol Intermédiaire

FORMATION

- KEDGE Business School
Master en commerce international
- Licence
Commerce international

RÉSUMÉ

Profil hybride business et technique avec une solide expérience en vente B2B, solutions IT, commerce international et développement de produits IA. Entrepreneur orienté croissance, capable d'ouvrir des opportunités, de gérer des interlocuteurs complexes, de signer des deals à forte valeur et de transformer des solutions IA en impact concret. Intérêt particulier pour le déploiement d'une IA fiable auprès d'organisations nonprofit et d'intérêt public en EMEA, avec une force particulière sur les contextes francophones.



2,7 M€+

deal entreprise
signé



Jusqu'à 24

commerciaux
managés



~1 M\$

de CA mensuel
supervisé



1 700+

utilisateurs SaaS IA
payants

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- **Fondateur — Plateforme SaaS IA & croissance digitale** 2023 – Aujourd'hui
 - Création et monétisation d'une plateforme SaaS IA centralisant plusieurs APIs pour la génération d'images et de vidéos.
 - Acquisition de 1 700+ utilisateurs payants et génération de plusieurs centaines de milliers de dollars en moins de six mois.
 - Pilotage du produit, des ventes, du marketing, de la monétisation, du support utilisateur et de la croissance.
 - Développement d'une expertise concrète sur les workflows IA, l'automatisation, les produits basés sur API et l'adoption utilisateur.
- **Directeur commercial & marketing — INVA** Environ 3 ans
 - Évolution de commercial senior à Directeur commercial & marketing.
 - Vente de solutions IT B2B auprès de PME, grands comptes et collectivités publiques : infrastructure, logiciels, téléphonie et systèmes d'information.
 - Management d'équipes commerciales jusqu'à 24 personnes et supervision d'un chiffre d'affaires proche de 1 M\$ mensuel.
 - Croissance mensuelle régulière de 15 à 20 %.
 - Signature personnelle d'un deal entreprise de 2,7 M€.
- **Commercial senior — Solocal** Environ 1,5 an
 - Vente de solutions digitales : sites web, visibilité en ligne et marketing digital.
 - Évolution rapide vers un poste senior en six mois.
 - Classé top 1 commercial de l'entreprise.
 - Développement de bases solides en vente consultative, prospection et acquisition PME.
- **Gestionnaire export — Proditec** Environ 2 ans
 - Gestion de contrats export internationaux pour des équipements industriels valorisés entre 500 K€ et 1 M€.
 - Coordination des aspects juridiques, logistiques, financiers, assurances, devises et Incoterms.
 - Développement d'une forte expertise en commerce international, coordination transfrontalière et exécution de contrats complexes.
- **Stagiaire marketing & e-commerce — Virgin Megastore Middle East HQ, Dubaï** 2016 – 6 mois
 - Support aux opérations marketing et e-commerce sur des projets digitaux régionaux.