

Mehdi Mimouni

Paris, France | WhatsApp: +33 6 09 21 17 47 | mehdi.mmni@gmail.com

Candidature - Account Executive, Beneficial Deployments

Madame, Monsieur,

Je souhaite vous présenter ma candidature pour le poste d'Account Executive, Beneficial Deployments, car il réunit plusieurs dimensions qui comptent profondément pour moi : la vente entreprise, l'intelligence artificielle, les marchés internationaux et le travail au service d'une mission à impact.

Mon parcours s'est toujours construit entre deux univers : l'exécution commerciale et la technologie. Sur le plan personnel, j'ai grandi dans un environnement digital qui m'a passionné très tôt. Depuis l'enfance, j'ai toujours été attiré par l'informatique, les logiciels, les réseaux, les produits digitaux et les nouvelles technologies. En parallèle, ma personnalité est fondamentalement commerciale : j'aime comprendre les gens, créer de la confiance, ouvrir des opportunités, négocier et transformer des problématiques complexes en résultats concrets. Cette combinaison a structuré tout mon parcours.

J'ai commencé dans le commerce international et la gestion export, en encadrant des contrats industriels à forte valeur ajoutée et en coordonnant les aspects juridiques, financiers, logistiques et transfrontaliers. Je me suis ensuite orienté vers la vente, d'abord chez Solocal, où j'ai commercialisé des solutions digitales auprès d'entreprises, rapidement évolué de commercial junior à commercial senior, atteint mes objectifs de manière régulière et été classé meilleur commercial de l'entreprise.

J'ai ensuite rejoint INVA, où j'ai vendu des solutions IT, infrastructures, logiciels, téléphonie et systèmes d'information à des PME, à de plus grandes organisations et à des acteurs publics, notamment des collectivités. J'y ai évolué de commercial senior à Directeur commercial & marketing, managé jusqu'à 24 commerciaux, supervisé un chiffre d'affaires proche de 1 M\$ par mois, contribué à une croissance régulière et signé personnellement un deal entreprise de 2,7 M€. Ces expériences ont structuré ma manière d'aborder la vente complexe : comprendre les contraintes réelles du client, construire la confiance avec différents interlocuteurs, traduire des solutions techniques en impact business, et piloter l'exécution de la première opportunité jusqu'à la signature.

Ces dernières années, j'ai également développé mes propres activités en tant qu'entrepreneur. Mon projet principal est une plateforme SaaS IA centralisant plusieurs APIs d'intelligence artificielle pour la génération d'images et de vidéos. Elle a acquis plus de 1 700 utilisateurs payants et généré plusieurs centaines de milliers de dollars en moins de six mois. Au-delà des chiffres, cette expérience m'a donné une compréhension concrète de l'adoption de l'IA : les utilisateurs n'ont pas seulement besoin d'accéder à des modèles performants, ils ont besoin de clarté, de fiabilité, de simplicité et de valeur concrète.

Cette expérience a aussi renforcé ma compréhension technique. Je ne m'intéresse pas à l'IA uniquement de l'extérieur : j'ai construit avec des APIs, utilisé des outils de développement assisté par IA, créé des workflows, et développé une compréhension pratique du fonctionnement des LLMs, de la tokenisation, des comportements de modèles, des contraintes d'infrastructure, de la consommation API, de l'automatisation et de la fiabilité produit. Je suis également très attentif aux enjeux futurs de l'IA : puissance de calcul, data centers, GPUs, contraintes de coûts, et potentiel de l'informatique quantique pour accélérer certains usages scientifiques, médicaux et opérationnels.

J'ai également appris à structurer l'exécution à grande échelle. Que ce soit en tant que Directeur commercial & marketing ou en tant qu'entrepreneur, j'ai dû garder une vision d'ensemble claire, découper des projets complexes en responsabilités distinctes, déléguer efficacement et organiser l'exécution de manière à créer de la responsabilité, de la vitesse et de l'efficacité. Je pense que cette capacité à transformer la complexité en exécution structurée est essentielle lorsqu'il s'agit de vendre et déployer l'IA auprès de grandes organisations.

Ma motivation pour Anthropic n'est pas uniquement professionnelle. Je considère l'intelligence artificielle comme l'une des transformations technologiques les plus importantes de l'histoire humaine, au même titre que l'imprimerie, l'industrialisation ou Internet. Mais contrairement aux vagues d'innovation précédentes, l'IA ne réduit pas seulement l'effort manuel : elle augmente le travail cognitif lui-même. Elle transforme la manière dont les individus prennent des décisions, dont les organisations fonctionnent, dont la connaissance est exploitée et dont les problèmes complexes peuvent être abordés. Ce changement de paradigme me passionne profondément.

C'est aussi pour cette raison que le rôle Beneficial Deployments résonne particulièrement avec moi. L'entrepreneuriat m'a appris à créer de la valeur, générer du chiffre d'affaires et construire de manière

autonome. Mais il m'a aussi permis de clarifier ce que je recherche aujourd'hui : rattacher cette énergie à une mission qui dépasse la seule dimension financière. Je souhaite rejoindre un rôle dans lequel la performance commerciale est liée à un objectif plus profond - éthique, social et humain. Aider des organisations à mission à utiliser l'IA de manière responsable pour amplifier leur impact correspond exactement au type de projet dans lequel je veux m'investir.

Je crois que les organisations à but non lucratif, ONG internationales, fondations, organisations humanitaires, entreprises sociales, institutions d'intérêt public, partenaires publics et collectivités peuvent utiliser l'IA pour améliorer la mise en œuvre de leurs programmes, la collecte de fonds, la recherche, les opérations, l'analyse de données et l'aide à la décision. Plus largement, je vois l'IA responsable comme un outil capable de soutenir la cybersécurité, la santé, la protection des populations, l'éducation, la réponse aux crises, la recherche scientifique, l'aménagement des territoires et les services publics. Ces organisations évoluent souvent dans des environnements complexes, avec des ressources limitées et des missions à fort enjeu. Les accompagner avec des systèmes d'IA fiables n'est pas seulement une opportunité business ; c'est une manière concrète de mettre la technologie au service de la société.

Ce poste rejoint également mes intérêts personnels pour la technologie, la géopolitique et le développement international. Les organisations opérant en EMEA se situent souvent au croisement des territoires, des institutions, des cultures, des politiques publiques et de l'impact social. Cet environnement m'intéresse sincèrement. En tant que francophone natif, avec une expérience en commerce international, je pense pouvoir contribuer au développement d'Anthropic sur les marchés nonprofit et d'intérêt public en EMEA, avec une force particulière dans les contextes francophones, tout en m'adaptant aux dynamiques plus larges des marchés européens, britanniques, moyen-orientaux et africains.

Je comprends également que le déploiement de l'IA dans ces environnements exige plus que de l'enthousiasme technologique. Il nécessite de la confiance, de la clarté et de la responsabilité autour du RGPD/GDPR, de la protection des données, de la souveraineté des données, des lieux de traitement, de la confidentialité, des processus d'achat publics ou institutionnels et de la gouvernance organisationnelle. Pour des organisations à mission ou des acteurs publics, ces sujets ne sont pas secondaires : ils sont au cœur de l'adoption.

Anthropic se distingue à mes yeux par son approche de l'IA fiable, interprétable et contrôlable. Ce qui m'attire, c'est que l'entreprise ne se contente pas de construire une technologie puissante : elle réfléchit aussi sérieusement à la manière dont cette technologie doit être déployée. Les avancées récentes d'Anthropic ont renforcé ma conviction que ces systèmes peuvent aller bien au-delà de la productivité : ils peuvent transformer la manière dont des problèmes difficiles sont découverts, compris et résolus.

Après plusieurs années en tant qu'entrepreneur, je me sens aujourd'hui prêt à ouvrir un nouveau chapitre et à rejoindre une équipe performante. Je recherche une mission dans laquelle je puisse m'investir pleinement, et je verrais cette opportunité comme une étape importante à la fois dans mon parcours professionnel et personnel.

Je serais honoré de mettre mon expérience en vente entreprise, mon exposition aux acteurs publics, ma compréhension technique, mon esprit entrepreneurial et ma passion pour l'IA au service de l'équipe Beneficial Deployments d'Anthropic.

Cordialement,
Mehdi Mimouni