

Thomas Oriol

Efficacité Marketing & Commerciale B2B



Capacités et Compétences

- **Méthode de vente B2B**
- **Analyse et prévision des ventes**
- **Argumentaire commercial**
- **Configuration de logiciel de CRM**
- **Marketing automation**
- **Content marketing**
- **Génération de pistes sur réseaux sociaux**
- **Optimisation de sites corporate**
- **Campagnes de lead nurturing**

Principaux domaines d'activité

- **Entreprises B2B**
- **Connaissance approfondies du logiciel, des technologies de l'information et des services B2B**

Formation

- Sciences Po Paris, ESSEC
- Langues : français (langue maternelle), anglais (bilingue), portugais (courant)

Expériences

Thomas a connu une première partie de carrière professionnelle en banque d'affaires (conseil en fusions et acquisitions) chez Jefferies à Londres et goetzpartners Corporate Finance à Paris. Il y a travaillé sur des opérations de fusions, acquisitions et levées de fonds dans toute l'Europe et aux États-Unis, particulièrement dans les secteurs du logiciel, des technologies de l'information et de l'information professionnelle.

En 2010, Thomas a créé la société Nimble Apps Limited, éditeur de SalesClic, un logiciel d'analyse et de prévision des ventes intégré à Salesforce. Il a revendu la société en 2014 et conseille désormais des entreprises B2B dans la mise en place des méthodes et outils de la vente B2B moderne éprouvées pendant son expérience entrepreneuriale.

Ses principales références comprennent :

- **Riskdata SA**
 - Mission de mise à niveau de l'activité marketing et commerciale
 - Reconfiguration du logiciel de CRM, réforme du processus de vente, lancement d'une activité de content marketing avec écriture de livre blanc, campagnes de publicité sur les réseaux sociaux, optimisation de landing page...
- **Nimble Apps Limited (SalesClic)**
 - Gestion de la roadmap produit
 - Gestion de l'activité marketing de la société
 - Gestion de l'activité commerciale de la société
 - Mise en place de partenariats