



20+

ANS
D'EXPÉRIENCE
PROFESSIONNELLE

CONTACT

**Hubert
Chichery**
Nîmes

+33 7 45 17 75 32

hubert@chichery.eu

linkedin.com/in/hubert-chichery/

SKILLS

Prospection B2B, ciblage & stratégie
Développement de comptes & fidélisation
Analyse & construction de solutions
Pilotage du cycle de vente
Négociation d'affaires complexes
Coordination de projets
Suivi du chiffre d'affaires, des KPI
Accompagnement de commerciaux

FORMATION

Certificat Manager des Hommes et des Équipes

KEDGE Business School (2021)
Bloc du programme Responsable en
Management et Gestion d'Activité

DUT Génie Électrique et Informatique Industrielle

Université François Rabelais, Tours
Spécialité électronique (2000)

Baccalauréat Scientifique (S)

Lycée Saint Louis, Saumur
Spécialité mathématiques

FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Techniques de vente & prospection
Mercuri International (2006-2020)

Négociation de Harvard
GT Conseil (2025)

Web marketing & acquisition digitale
SeiYo Strategic (2025)

LANGUES

Anglais professionnel

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

COMMERCIAL B2B SENIOR KEY ACCOUNT MANAGER SALES LEADER

Développement commercial B2B • Gestion de comptes stratégiques
Vente conseil & négociation • Pilotage de projets • Leadership commercial

PROFIL

Commercial B2B senior, j'associe développement de portefeuille, vente de solutions techniques et accompagnement des clients dans la durée. Mon parcours chez Pharmagest / Equasens m'a conduit à conquérir de nouveaux comptes, négocier des affaires complexes et coordonner des projets jusqu'à leur réalisation. Doté d'une culture technique et d'une expérience entrepreneuriale, j'ai également accompagné des Business Developers dans leur montée en compétences.

120 NOUVEAUX COMPTES **1,39 M€ EN 2023** **≈100 k€ AFFAIRES COMPLEXES**

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

2025 - 2026 | Développement de Startup – Média et Mobilité

CheapPi Corp 

Conception d'un projet associant mobilité, publicité et technologies numériques. Pilotage du go-to-market : stratégie, modèle économique, positionnement et offre.

Création de l'identité de marque, du site et des supports commerciaux. Prospection d'environ 100 entreprises et développement de partenariats.

Coordination de partenaires techniques et développement d'un prototype fonctionnel IoT/data de mesure d'audience et d'un dashboard de suivi.

2012 - 2025 | Chargé de Clientèle | Technologie - Santé

Equasens (ex-Pharmagest Inter@ctive) 

Gestion et développement de 180 à 200 comptes dans le Sud-Est. Vente de logiciels, matériel informatique et services associés. Renouvellement, upsell, cross-sell et fidélisation.

1,2 M€ de chiffre d'affaires annuel moyen – 50% de new business
Affaires pouvant atteindre environ 100 k€.

Négociation auprès de dirigeants et de plusieurs décideurs, financement et coordination du déploiement. Pipeline, prévisions commerciales et accompagnement fonctionnel de Business Development Managers.

2006 - 2012 | Chargé de développement | Technologie - Santé

Equasens (ex-Pharmagest Inter@ctive) 

Développement commercial sur 7 départements principaux en région Centre. Environ 120 comptes ouverts en six ans, pour un panier moyen d'environ 16 k€.

Prospection, analyse concurrentielle et stratégies d'acquisition. Conduite complète du cycle de vente, de la découverte au suivi d'installation.

2003 - 2006 | Formateur solution & support client | Technologie - Santé

Equasens (ex-Pharmagest Inter@ctive) 

Formation, migration et accompagnement de plus de 100 pharmacies. Support technique, gestion de situations clients sensibles et conception de supports de formation.