

Théo Le Breton

Responsable du développement des affaires — Acquisition · Fidélisation · SaaS B2B

Rouen, France (mobile — Montréal) · +33 6 89 43 72 62 · tlb@solutio.work · linkedin.com/in/theo-le-breton

Français (natif) · Anglais (TOEIC 955/990) · Espagnol (avancé)

Premier commercial · avant PMF

CA 120 k€ → 350-450 k€

20+ ventes complexes · 10-50 k€

Cycles 6-10 mois · 6+ décideurs

Renouvellements récurrents · upsell

7-10 RDV qualifiés / semaine

PROFIL

Responsable du développement des affaires SaaS B2B. Premier commercial d'une startup avant son product-market fit, j'ai construit et opéré toute la fonction commerciale — acquisition, ventes complexes auprès de directions générales et d'organisations publiques, renouvellements et développement de comptes. Chasseur qui fidélise ce qu'il gagne, à l'aise dans les négociations fermes et les environnements où tout reste à bâtir. Je cherche une startup où porter directement la croissance des revenus.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Fondateur & Consultant indépendant — Produit, Growth & GTM

Solutio

Conception de produits SaaS B2B et conseil aux dirigeants sur leur croissance.

- Conçois et lance des **produits SaaS B2B** (plateforme de diagnostic en marque blanche pour réseaux de cabinets, comparateur SaaS).
- Développe la croissance de **TrouveMonSaaS — 4 000+ impressions/semaine** (SEO, contenu, analytics).
- Pilote un projet d'**intelligence tarifaire** pour améliorer la marge et la performance commerciale d'un distributeur de matériaux (outil + business intelligence).
- Conseille des dirigeants sur leur **go-to-market**, la structuration commerciale et l'automatisation de la prospection.

2025 - Aujourd'hui

Responsable du développement des affaires, Vente Grands Comptes & Croissance

Tinycoaching · SaaS B2B EdTech

Premier commercial de l'entreprise, rattaché au fondateur ; création puis développement de toute la fonction commerciale avant le product-market fit.

- Premier commercial recruté **avant le product-market fit** ; construction et pilotage de toute la fonction commerciale, rattaché au fondateur (5 ans).
- Contribution à la croissance du chiffre d'affaires de **120 k€ à 350-450 k€** en menant l'acquisition de bout en bout.
- 20+ ventes complexes conclues (10-50 k€)**, cycles de 6-10 mois auprès de 6+ décideurs jusqu'au comité de direction.
- Ventes auprès de **directions générales et d'organisations publiques** ; exclusivité remportée sur **appel d'offres national (FFB)**, pilote avec une administration régaliennne (Gendarmerie).
- Gestion d'un **portefeuille de comptes stratégiques** : renouvellements récurrents, contrats pluriannuels, **upsell et cross-sell**.
- Construction complète du **moteur d'acquisition** (SEO, site, contenu, prospection outbound automatisée) générant jusqu'à **7-10 RDV qualifiés / semaine**.
- Développement d'un **réseau d'apporteurs d'affaires** et de partenariats (PIX, Scholar Fab, OPCO, FFB) ; représentation à **3 éditions de VivaTech**.
- Administration complète de HubSpot** (CRM, pipeline, lead scoring, forecasting, tableaux de bord) et création des **playbooks, argumentaires et supports de démonstration**.

2020 - 2024

EXPÉRIENCE PRÉCÉDENTE

Responsable Marketing, Communication & Réseau — Sextant France & International

Chargé de projet Marketing Digital — Placoplatre (Saint-Gobain)

Développeur d'affaires — SUKO Translation, Bangkok

2018-2019

2018

2016-2017

COMPÉTENCES

VENTE

COMPTES & RÉTENTION

REVOPS & CROISSANCE

OUTILS

Prospection, vente complexe & grands comptes, discovery, démonstration, business case, tarification, négociation, closing, appels d'offres

Gestion de portefeuille, renouvellements, fidélisation, upsell / cross-sell, expansion, partenariats, relation direction générale / C-level

HubSpot (administration), lead scoring, pipeline, forecasting, KPI & reporting, sales enablement & playbooks, acquisition full-funnel, SEO, marketing automation

HubSpot · Claude · ChatGPT · Gemini · Canva · Google Analytics 4 · Search Console · Make · n8n · Mailchimp / Mailjet

FORMATION · CERTIFICATIONS

FORMATION	Bachelor in Business Administration (BBA), EDHEC Business School , 2014-2018 · Échange universitaire, UADE, Buenos Aires
CERTIFICATIONS	Google Business Intelligence · Google AI Professional · HubSpot Digital Marketing