



Julien Fouriot

*Directeur Commercial International · Grands comptes
gouvernementaux et privés
Développement de marchés sur quatre continents ·
Management d'équipes multiculturelles*

+33 6 42 90 91 16
fouriotjulien@gmail.com
linkedin.com/in/julienfouriot
Issy-les-Moulineaux, France

PROFIL

Près de 30 ans de direction commerciale internationale en B2B et B2G. Construction et pilotage d'organisations de vente sur l'Europe, l'Afrique, l'Asie et les Amériques, avec une spécialisation sur les cycles longs à interlocuteurs étatiques : appels d'offres publics, contrats d'identité souveraine, partenariats opérateurs, accords de distribution multi-pays.

Direction commerciale de l'activité Identité de Surys (groupe IN Groupe) depuis 2022 : 65 M€ en 2024, équipe de 8 commerciaux répartis sur quatre zones, clients étatiques et appels d'offres souverains. Auparavant, croissance des ventes de TCL en Afrique de 50 à 200 M USD et création de l'organisation panafricaine de 40 personnes.

Expérience d'entrepreneur (rachat, redressement et revente d'une PME sur fonds propres) : lecture directe du cash-flow, de la marge et du risque.

Basé en région parisienne, mobilité internationale jusqu'à 60 %. Ouvert au portage salarial ou à un dispositif d'Employer of Record pour les sociétés sans entité française.

COMPÉTENCES CLÉS

- Direction commerciale internationale et structuration d'équipes
- Négociation complexe B2B / B2G, appels d'offres publics
- Ouverture de marchés et gestion de réseaux de distribution
- Pilotage de P&L et de la performance commerciale
- Management multiculturel et à distance (jusqu'à 40 collaborateurs)
- Ventes pilotées sur quatre continents, dont 12 ans en poste à l'étranger

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Head of Global Sales – Activité Identité | Surys (groupe IN Groupe – Imprimerie Nationale)

Bussy-Saint-Georges, France · Août 2022 – Novembre 2026

- Direction commerciale de l'activité Identité, Division Composants Sécurisés : composants hautement sécurisés pour documents d'identité (solutions optiques, électroniques et digitales) — clients étatiques, cycles de décision longs
- Management direct d'une équipe de 8 commerciaux répartis sur l'Asie, les Amériques, l'Europe et la zone MEA
- Réorganisation et localisation de la force de vente mondiale
- Chiffre d'affaires du périmètre : 65 M€ en 2024, en croissance de 25 % par rapport à 2023
- Participation aux projets stratégiques à forte composante technique et financière

Directeur des Ventes Afrique | Crosscall

Le Cap, Afrique du Sud · Juin 2018 – Août 2022

- Lancement de la marque Crosscall — fabricant français de terminaux durcis conformes à la norme militaire MIL-STD-810, conçus pour les forces de sécurité et les professionnels opérant en environnement hostile — sur 5 marchés africains : Afrique du Sud, Sénégal, Tunisie, Côte d'Ivoire, Kenya
- Sélection et animation des distributeurs, référencement auprès des opérateurs télécoms nationaux
- Construction de l'activité de zéro à 1 M€ de chiffre d'affaires annuel récurrent
- Poste conduit en parallèle de la direction générale de SRENTAL (ci-dessous) : deux activités menées simultanément pendant quatre ans depuis Le Cap

Directeur Général (Entrepreneur) | SRENTAL

Le Cap, Afrique du Sud · Janvier 2018 – Août 2022

- Direction générale conduite en parallèle du poste de Directeur des Ventes Afrique chez Crosscall, sur toute la période
- Rachat et redressement de l'entreprise sur fonds propres
- Nouvelle organisation, rebranding et digitalisation interne et externe
- Création d'une nouvelle offre produit et sourcing direct en Chine
- +72 % de chiffre d'affaires en 24 mois (2018-2019), croissance interrompue par la crise Covid
- Société revendue au groupe GL Events en pleine crise Covid, sortie menée dans un marché fermé

Directeur des Ventes Afrique | TCL Communication

Johannesburg, Afrique du Sud · Juin 2010 – Décembre 2017

- Croissance du chiffre d'affaires africain de 50 M USD (2010) à 200 M USD (2016) — multiplication par 4 en 6 ans
- Construction et management d'une organisation panafricaine de 40 collaborateurs répartis sur plusieurs pays
- Négociation et pilotage des accords avec les grands opérateurs (MTN, Airtel, Orange) et les distributeurs régionaux
- Référencement sur plus de 20 marchés, en canal opérateur et en marché ouvert

Directeur des Ventes Europe du Nord | TCL Communication (Alcatel Mobile)

Nanterre, France · Janvier 2007 – Juin 2010

- Relance de l'activité en France, Benelux et Royaume-Uni
- Constitution d'une équipe commerciale européenne de 12 personnes
- Croissance du chiffre d'affaires de 80 à 125 M USD (+56 %), rentabilité en hausse de 300 % en 3 ans
- Comptes clés opérateurs : Vodafone, T-Mobile, et distributeurs paneuropéens

Directeur des Ventes UK & Irlande | Alcatel Mobile Phones, puis TCL Communication

Nanterre, France · Janvier 2004 – Janvier 2007

- Relance des produits de téléphonie mobile Alcatel au Royaume-Uni et en Irlande
- Création et management d'une équipe commerciale et marketing locale
- Transition de l'activité vers la coentreprise TCL & Alcatel Mobile Phones, opérationnelle depuis août 2004

Area Manager Europe, puis Responsable Compte Clé SFR | Alcatel Mobile Phones

Londres, puis Paris, France · 1997 – Janvier 2004

- Développement des ventes sur la zone Europe depuis Londres, puis depuis Paris
- Responsabilité du compte clé SFR : référencement produit, négociation annuelle, plan commercial opérateur

FORMATION

Master Études et Décisions Marketing – NEOMA Business School (École Supérieure de Commerce de Rouen) | 1996 – 1997

Diplôme de l'ESSCA – École Supérieure des Sciences Commerciales d'Angers, programme grande école | 1992 – 1996

LANGUES

Français : langue maternelle · Anglais : courant, niveau professionnel (12 ans basé en Afrique du Sud)