28 Juin 2022
Communiqué de presse

AZAP recrute Laurent BAYARD comme Senior Account Executive

Pour renforcer son pôle commercial, AZAP a recruté Laurent BAYARD au poste de Senior Account Executive. En plus de sa solide expertise commerciale, il va mettre à la disposition des prospects et clients d'AZAP sa connaissance du monde décisionnel. Un atout indéniable à l'heure où les entreprises souhaitent enrichir leur processus S&OP (Sales & Operations Planning), piloter leurs flux dans un contexte fluctuant et prendre des décisions éclairées à partir de données pertinentes.

AZAP, éditeur et intégrateur de la plateforme cloud AZAP4.0 de planification et d'optimisation des flux de la Supply Chain, est heureux d'accueillir Laurent BAYARD au poste de Senior Account Executive. En tant qu'ambassadeur d'AZAP, sa mission sera de développer le portefeuille de clients, en étant à l'écoute de leurs besoins, et en liaison avec les équipes d'ingénieurs développement, projets et support. A ce poste, il reportera à Fabien GRATTEPAIN, Directeur Général d'AZAP.

Une bonne connaissance du monde décisionnel

Avant d'entrer chez AZAP, Laurent BAYARD était Directeur d'Agence chez Umanis, une entreprise de services du numérique française active dans l'informatique décisionnelle et dans les métiers liés aux mégadonnées. Avec 70 consultants et 2 commerciaux, il gérait un CA de 7 M€. Auparavant, durant plus de quatre ans, en tant que Senior Sales Account Manager chez Umanis, il a pris en main et restructuré l'ensemble du périmètre services :

- Data : Data platform & Analytics, Data Gouvernance, Cloud, IA, IOT, Data Science
- Digital : Transformation digitale, mobilité, processus métier, digital workplace…
- Métier : RGPD, CRM, connaissance client, Méthode Agile (Scrum / Safe)

Ce qui représentait un portefeuille de 4,6 M€ avec plus de 40 consultants. Précédemment, il était Manager Business Development au sein du groupe Scalian, spécialisé dans la Transformation Digitale, les Systèmes Numériques et la Performance des Opérations. Il y a

développé durant plus de quatre ans le périmètre « Industrie et services », soit un portefeuille de 3 M€ avec plus de 25 consultants. Il a également créé et développé un portefeuille clients d'1,5M€ pour Alyotech, spécialisée dans le conseil en technologies.

Un solide parcours de développement commercial en France et à l'international

Laurent BAYARD est diplômé d'un Master's Degree d'Euridis Business School, d'où il est sorti Major de sa promotion en 2018. Il a démarré sa carrière en tant que Technico-Commercial Grands-Comptes secteur France/ Europe de Socomore, fabricant de solutions pour l'industrie aéronautique et pétrolière pendant deux ans. Puis, il est entré chez Riverchelles International, agence d'emploi dédiée aux métiers du Commerce International en tant que Commercial Grand-Compte.

« *C'est une nouvelle aventure qui commence pour moi ! Merci à Fabien GRATTEPAIN et aux équipes d'AZAP pour leur accueil. J'espère que nous accomplirons de grandes choses ensemble ! »,* déclare avec enthousiasme Laurent BAYARD.

« *Nous sommes très heureux d'accueillir Laurent et de renforcer notre équipe commerciale, qui s'était déjà étoffée avec l'arrivée l'an dernier d'Esma ALOUINI, en tant qu'Account Executive. Laurent va nous faire bénéficier de ses capacités de développement commercial et de ses larges connaissances de l'univers décisionnel*», se réjouit Fabien GRATTEPAIN, Directeur Général d'AZAP.

À propos d'AZAP

La mission d'AZAP est d'améliorer la performance économique et environnementale des chaines d'approvisionnement du Commerce Omnicanal. La société édite, commercialise et intègre AZAP4.0, sa plateforme Cloud de planification et d'optimisation des flux afin de rendre les Supply Chains plus agiles, intelligentes et responsables. La plateforme automatise tous les calculs d'un processus S&OP, de la prévision de la demande à la planification de production multisites, en passant par l'optimisation des approvisionnements et des stocks, et la gestion des évènements promotionnels, quels que soient le canal de distribution et le schéma logistique mis en œuvre. Par ailleurs, pour chaque scénario simulé, la plateforme calcule ses impacts environnementaux pour permettre à ses clients d'arbitrer au mieux entre le taux de service, le coût et l'empreinte environnementale. AZAP commercialise sa plateforme en mode Managed Services pour accompagner ses clients lors de la mise en œuvre initiale et pour répondre aux nouveaux besoins. La plateforme est utilisée par plus de 500 sites clients dans le monde, principalement dans l'agroalimentaire, le bio, le négoce et la distribution omnicanale. https://azap.com/

Contact presse
Open2Europe | Sarah Ousahla
s.ousahla@open2europe.com - 01 55 02 15 31