RICARDO DAVALOS

CONSULTANT OPÉRATIONS COMMERCIALES & BUSINESS | DATA & AGENTS IA

rdavalos@radops.fr | linkedin.com/in/ricardodavalos | Paris

PROFIL

J'aide les entreprises à améliorer en continu et à réorganiser leurs opérations commerciales et business en processus fiables, maintenables et scalables, construits sur la donnée et les agents IA.

11 ans à l'intersection des ventes, des opérations et de l'analyse de données, sur les zones EMEA et LATAM. J'ai construit le socle de données qui pilote la performance commerciale de plus de 20 pays EMEA pour un leader mondial de son secteur, automatisé 80 % du reporting catégoriel en Python et IA générative en dégageant 800 heures par an, piloté les opérations commerciales d'un réseau de 5 500 clients en France et ouvert un nouveau marché en partant de zéro au Mexique. Mon travail couvre tout le cycle commercial, des cadres de pilotage, scénarios de prévision, KPI et analyses P&L qui éclairent les décideurs, jusqu'aux contrats que j'ai signés moi-même, dont un partenariat public-privé d'un demi-million de dollars avec le gouvernement d'un État du nord du Mexique. J'ai constitué et dirigé des équipes multiculturelles à Paris, au Mexique et aux Philippines, et je travaille en français, anglais et espagnol. Basé à Paris, disponible pour de nouvelles missions. Parlons-en.

MISSIONS

- Amélioration continue et réingénierie des processus commerciaux et opérationnels.
- Transformation des données pour l'IA, en adaptant la gouvernance existante ou avec des solutions ad hoc conformes à ses règles, et audit et conception fonctionnelle des échanges de données entre les outils en place, pour alimenter le suivi et les tableaux de bord.
- Automatisation du reporting et des flux de travail avec Python et l'IA générative.
- Conception et déploiement d'agents IA qui prennent en charge les tâches opérationnelles répétitives.
- Pilotage de la performance commerciale, des conditions commerciales et de la gouvernance des remises.
- Ouverture de marché et stratégie Go-to-Market, en Europe et en Amérique latine.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

ESSILORLUXOTTICA | SR. ANALYSTE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EMEA *Sept. 2023 – Août 2026*

Paris

- Construit le référentiel unique des données commerciales EMEA, en standardisant les KPI et leurs définitions sur plus de 20 pays pour piloter la performance régionale.
- Doté les key account managers EMEA de la visibilité P&L, de l'analyse du mix produit et des conditions commerciales qui sous-tendent leurs négociations, sur un portefeuille de 1,2 milliard d'euros.
- Business partner de la direction régionale, en construisant les scénarios de prévision EMEA, les tableaux de bord et les supports de pilotage des revues du comité de direction, et en alignant Finance, Marketing et pays.
- Encadré une équipe multiculturelle de 3 analystes, de la fixation des objectifs à la montée en compétences.
- Automatisé 80% du Category Development Reporting avec Python et l'IA générative, dégageant 800 heures par an pour l'analyse stratégique de la croissance.
- Construit le cadre de suivi commercial EMEA du lancement européen de Nuance Audio, en traduisant la stratégie Go-to-Market en KPI et en indicateurs de points de vente pour la revue de direction.

BBGR | ADJOINT RESPONSABLE ADMINISTRATION COMMERCIALE *Juil. 2020 – Sept. 2023*

Paris

- Sécurisé 3,6 M€ de marge annuelle en reparamétrant la matrice de remises négociées en un schéma que le système pouvait exécuter conformément au contrat signé, et réduit de 85% les avoirs en traitant la cause à la racine.
- Piloté de bout en bout les opérations commerciales d'un réseau indirect de 5 500 opticiens en France sur Salesforce, des contrats aux conditions commerciales et à la gouvernance des marges et des remises.
- Validé les accords commerciaux directement avec les KAM pour garantir la viabilité des affaires et éviter les engagements non rentables.
- Encadré et fait monter en compétence une équipe de 8 personnes, en transposant les accords négociés dans les systèmes de facturation et en assurant l'exécution pour les comptes clés.
- Créé les tableaux de bord Salesforce de pilotage de l'équipe et de la qualité de service, en maintenant un délai moyen de traitement de 2 jours contre un SLA de 10.

ESSILOR INTERNATIONAL | **DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL LATAM** *Sept. 2018 – Juin 2020*

Paris

- Ouvert le marché mexicain pour VisionHub, startup interne d'Essilor, en partant de zéro, en définissant le Go-to-Market, en constituant l'équipe commerciale et en signant personnellement les premiers contrats stratégiques.
- Décroché un partenariat public-privé d'un demi-million de dollars avec l'État de Coahuila, Mexique, avec le déploiement de 3 unités mobiles de santé visuelle auprès de communautés isolées.
- Constitué et coaché une équipe commerciale à distance de 4 personnes aux Philippines, en refondant leur pitch commercial et en augmentant de 25% le taux de conversion du pipeline.
- Assuré une veille marché continue sur la zone LATAM, orientant les priorités d'expansion commerciale et les décisions du management.

ENABLE | **CONSULTANT SAP (BPC-BOC)** *Juin 2016 – Nov. 2016*

Mexico

- Déployé SAP BPC et BOC de bout en bout pour la plus grande coopérative du Mexique, en réduisant de 75% les cycles de reporting financier, et formé 20 professionnels de la finance jusqu'à leur autonomie complète sur l'outil.

NOTUS MEXICO | **DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL** *Févr. 2015 – Mai 2016*

SLP, Mexique

- Lancé la première filiale mexicaine du groupe, en négociant avec plus de 500 propriétaires fonciers pour sécuriser la maîtrise foncière et en menant 3 projets hybrides d'énergie renouvelable (450 MW) jusqu'au ready-to-build, 5 M USD levés.

FORMATION

OMNES EDUCATION | **MSc en Marketing Management & Business Development** *Sept. 2018 – Sept. 2019*

Paris, France | Spécialisation en exécution Go-to-Market, dynamiques M&A et optimisation du chiffre d'affaires.

TECNOLÓGICO DE MONTERREY | **Diplôme d'Ingénieur** *Août 2010 – Mai 2016*

SLP, Mexique | Management et Technologies de l'Information, Business Intelligence et architecture des systèmes.

COMPÉTENCES

Langues : Espagnol (natif), Anglais (bilingue), Français (bilingue)

Opérations Commerciales : Revenue & Sales Operations, Excellence Commerciale, Pilotage de la Performance, Prévision & Pipeline, Gouvernance des Données, Amélioration des Processus

Commercial : Stratégie Commerciale, Gestion des Comptes Clés, Exécution Go-to-Market, Ouverture de Marchés, Négociations B2B & B2G

Systèmes & Data : Salesforce, Power BI, SQL, Python (pandas, automatisation), IA générative et agents IA, SAP (BPC, BOC, BO), Excel (avancé)