

MAD50 – Head of Sales : quelles sont les 50 personnalités à suivre dans la French Tech en 2025?

La rédaction de Maddyness publie son premier panorama des 50 Heads of Sales de la French Tech qui ont marqué l'année 2024. L'occasion de revenir sur les enjeux de la profession et le rôle clé de ces acteurs dans la croissance des startups.

Temps de lecture : minute

12 novembre 2024

Pour la première fois cette année, la rédaction de Maddyness publie un panorama des *50 Heads of Sales* qui auront marqué le secteur de la French Tech au cours des douze mois écoulés. Réalisé en partenariat avec Ringover, plateforme de communication SaaS spécialisée dans la gestion des enjeux de téléphonie des entreprises, ce classement inédit identifie les personnalités à fort impact de la profession et donne un coup de projecteur sur cette catégorie d'acteurs qui, pour beaucoup, agissent en véritables leviers de croissance au sein des startups.

C'est en tous cas l'avis de Ludovic Rateau, fondateur et CEO de [Ringover](#), dont l'offre – un logiciel de gestion des conversations qui regroupe tous les outils de communication – appels, WhatsApp, SMS, visios... – s'adresse prioritairement à cette population.

Au cœur de l'écosystème

« Depuis le lancement de notre activité en 2018, les Heads of Sales sont notre cible privilégiée, explique-t-il. Le fait qu'ils représentent aujourd'hui 80 % de notre activité nous place au cœur de leur écosystème, en prise

directe avec les enjeux de la profession ».

Parmi ceux-ci : le temps consacré à des tâches répétitives et dépourvues de valeur ajoutée. C'est pour répondre à ce besoin essentiel de simplification et de productivité que s'est construite l'offre Ringover, une plateforme compatible sur tout type de support et à la technologie 100 % française, souligne Ludovic Rateau qui explique : « *En quelques clics, notre logiciel permet aux équipes commerciales de traquer les appels, d'obtenir des statistiques sur ceux qui ont été passés et ceux auxquels le client a répondu, de créer des campagnes d'appels automatisées, etc* ». Objectif : permettre aux 70 000 utilisateurs quotidiens que compte aujourd'hui la plateforme de se concentrer sur leur cœur de métier : la vente et, à travers elle, le développement de l'activité et la croissance de l'entreprise.

[Découvrir le MAD50 Head of Sales](#)

Les Heads of Sales : hommes et femmes clés de l'entreprise

Car pour Ludovic Rateau c'est bien de cela qu'il s'agit avec cette profession à la valeur ajoutée essentielle à la vie des startups. « *Les Heads of Sales sont les hommes et femmes clés de l'entreprise, estime-t-il. C'est d'eux que dépend l'activité : ils portent le business, vont chercher les nouveaux clients et font la croissance* ». Un rôle déterminant que la montée en puissance de l'IA devrait encore contribuer à accentuer.

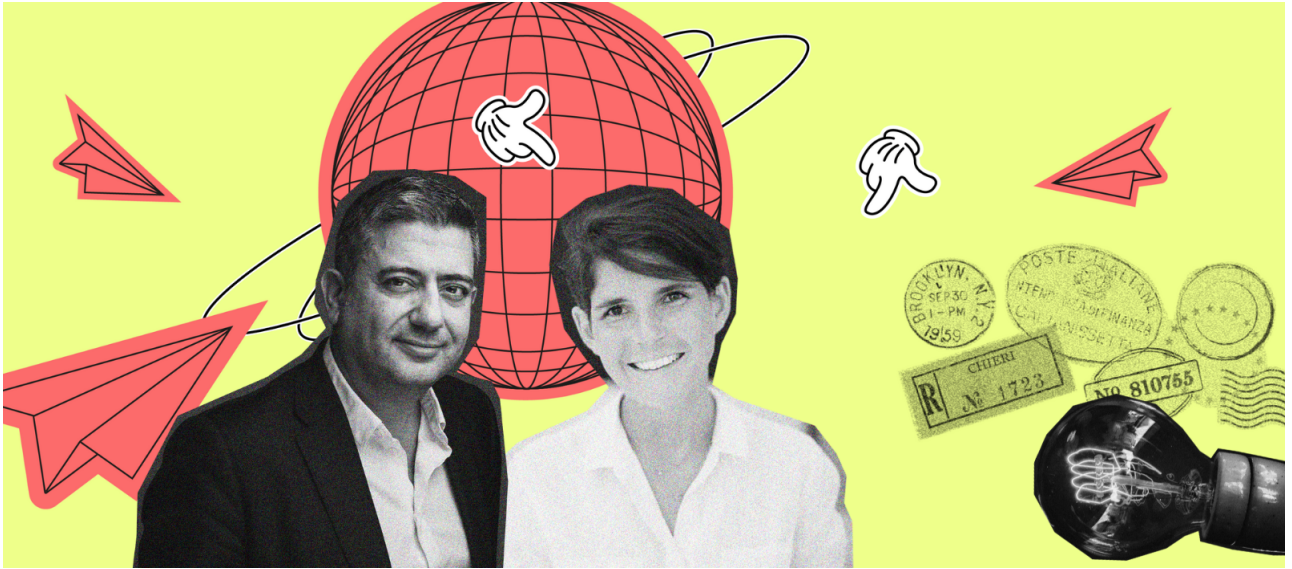
« *L'IA transforme les pratiques des équipes commerciales dans le sens où elle se traduit par un gain de temps et une simplification considérables* », explique le CEO de Ringover pour qui l'IA est appelée à améliorer sensiblement les conditions dans lesquelles s'exercent les métiers du

commercial. « *De plus en plus, elle va permettre aux Heads of Sales de se concentrer sur la vente et sur l'humain, en les déchargeant des tâches rébarbatives : les compilations d'Excel, l'analyse des statistiques, la gestion du CRM, le reporting... À lui seul, notre logiciel en assurera la gestion à leur place* ». Avec, à la clé, d'importants gains de productivité...

Une sélection à l'image de l'entrepreneuriat français

À la pointe de ces évolutions, 50 acteurs de la profession ont été identifiés comme à suivre en 2025. Issus de tous secteurs - fintech, edtech, healthtech, cleantech, e-commerce... -, tous ont en commun d'appartenir à des entreprises de la French Tech qui, par le caractère innovant de leur offre et par le rythme rapide de leur croissance, incarnent l'entrepreneuriat à la française.

Parmi elles, des licornes comme Doctolib, Payfit, Pigment ou encore Swile, mais aussi nombre de scale-ups et des entreprises ayant déjà déployé leur activité au-delà des frontières françaises ou affichant un fort potentiel d'expansion à l'international. *Last but not least* parmi les critères de sélection de la rédaction : toutes les personnalités figurant dans ce Top 50 de la profession sont issues d'entreprises dont l'activité ou le modèle aura été suffisamment disruptif pour contribuer à la transformation de leur secteur.



À lire aussi
**MAD50 - Chief of staff : la nouvelle marotte des fonds
d'investissement ?**

Article écrit par Maddyness avec Ringover