



# FABIEN BARRET

CHEF DE SECTEUR // PAYS DE LA LOIRE

« On me dit souvent que j'ai deux vies. D'un côté, le terrain : les nouvelles technologies et cette obsession de décortiquer un produit complexe pour le rendre enfin intelligible. De l'autre, la création : le code, le jeu, l'édification d'univers. En réalité, c'est le même métier. Qu'il s'agisse d'un algorithme, d'une mécanique de jeu ou d'une structure narrative, la démarche reste identique : on ouvre le capot, on regarde comment les rouages s'imbriquent, on cherche pourquoi l'ensemble tient debout et, surtout, on définit ce qu'on va pouvoir bâtir avec.

Mon rôle, c'est précisément ça : maîtriser la structure pour libérer l'usage. »

## EXPÉRIENCE

### STRADA PERFORMANCE

Responsable de secteur Honor

2025 - 2026

- Gestion, animation et développement d'un réseau de distributeurs.
- Mise en œuvre de plans d'action commerciale et coaching terrain des forces de vente pour garantir l'atteinte des objectifs (sell-in et sell-out).

### INPUT - MARVESTING

Regional Key Account Manager

2024 - 2025

- Animation et pilotage de la force de vente B2B des partenaires (opérateurs et open market), visant à accélérer la performance de distribution des terminaux.
- Montée en compétences des équipes commerciales partenaires via la formation continue sur les produits, les argumentaires de vente et les outils d'aide à la vente.
- Mise en place d'un suivi de la performance commerciale pour identifier les leviers de croissance et mettre en place des actions correctives ciblées.

Responsable de secteur Crosscall

2019 - 2024

- Gestion, animation et développement d'un réseau de distributeurs GSA, GSS et opérateurs.
- Mise en œuvre de plans d'action commerciale et coaching terrain des forces de vente pour garantir l'atteinte des objectifs (sell-in et sell-out).
- Garant de la bonne application de la politique commerciale et merchandising de la marque sur l'ensemble du secteur.

### INFLUENCE - TECHSELL

Google Expérience Manager

2018-2019

- Animation d'un réseau de points de vente GSA/GSS pour optimiser la visibilité et l'expérience client autour des produits Google Hardware.
- Formation continue des équipes de vente en magasin pour en faire de véritables ambassadeurs de l'écosystème Google (Pixel, Google Home, etc.)
- Contrôle et optimisation du merchandising pour assurer la conformité des linéaires et la parfaite mise en avant des produits selon les directives de la marque.

## FORMATION

2010 - 2012 - SAINT JEAN BAPTISTE  
DE LA SALLE, NANTES

BAC PRO Système Electronique  
Numérique - Telecom & Réseau

2013 - 2014 - CHEVROLLIER, ANGERS

BTS Services Informatiques aux  
Organisations - Solutions d'Infrastructure,  
Systèmes et Réseaux

## CONTACT

📞 | 06.66.99.88.67

✉️ | fabien@diesnox.fr

🖱️ | [www.diesnox.fr/about/](http://www.diesnox.fr/about/)

📍 | 1 rue Madame de Sévigné  
35131 RENNES

## COMPÉTENCES

- Compétences Commerciales & Merchandising
- Formation produit & coaching terrain
- Déploiement marketing opérationnel
- Outils CRM & suivi performance
- Expertise tech & vulgarisation

## QUALITÉS

- Pédagogie & clarté
- Aisance terrain
- Adaptabilité
- Sens du résultat
- Relationnel
- Créativité

## CENTRES D'INTÉRÊTS

- Création d'univers narratifs
- Développement web (SPA)
- Jeux vidéo (création & prototypage)
- Nouvelles technologies