

**Daniel STOLL**

GSM : +1 514 799 0025

[Dxstoll@gmail.com](mailto:Dxstoll@gmail.com)

<https://fr.linkedin.com/in/danielstoll>

Langues : Français - Anglais

## **Direction Générale (COO de transition) – Spécialiste Intelligence Opérationnelle Éditeurs de logiciels internationaux B2B : scale-up, PME, ETI**

### **SYNTHÈSE**

---

Expérience reconnue pour redresser ou piloter la réinvention des départements ou des activités opérationnelles pour traverser des situations de stagnation, de crise ou de de rupture :

- Soit des ruptures choisies comme par exemple passer un palier de croissance, opérer un pivot de transformation, ou fusion/acquisition,
- Soit des ruptures subies comme par exemple l'arrivée inattendue d'un concurrent, le remplacement forcé de technologies ou une transformation numérique.

Stimule l'innovation et la transformation pragmatique en capitalisant sur les talents existant pour supporter la stratégie de l'entreprise. Dépasse les habituelles divergences d'intérêts entre les équipes impliquées par une culture du sens et de la cohérence globale.

Expérience prouvée de délivrer de la valeur aux compagnies employeurs et aux clients

- En analysant de manière continue, critique et bienveillante les activités pour identifier les dissonances ; par exemple un portefeuille produit incohérent avec la stratégie, des équipes qui ont des objectifs divergents ou qui ne se connaissent pas,
- En cherchant à réduire les durées comme le raccourcissement de cycle de vente complexe de 18 à 6 mois,
- En accélérant la croissance avec par exemple une augmentation de 80% du prix moyen de vente,
- En inventant des propositions de valeurs différenciantes et des stratégies en avant-vente qui permettent un taux de conversion de 80% des POC en vente complexe,
- En créant, structurant et communiquant des idées innovantes aux analystes comme le Gartner (1<sup>st</sup> dans l'OI Market Scope).

30 années d'expérience à diriger et à transformer les différents départements d'éditeurs de logiciel internationaux de taille petite à moyenne avec un esprit d'entrepreneur (budget - profitabilité): product management/marketing, R&D, avant-vente, services professionnels et opérations techniques.

Accompagnement des employés pour inspirer et responsabiliser les équipes à tous les niveaux d'une organisation, y compris les celles à plusieurs vitesses de fonctionnement (organisation bimodale). Capacité à monter des organisations résilientes dans des contextes d'incertitudes élevées ou quand les équipes sont paralysées par leurs limites.

### **HISTORIQUE D'EMPLOI**

---

#### **Dx Consultant**

**Depuis 2014**

Cabinet d'accompagnement – 2 personnes

#### **Co-fondateur – COO de transition**

##### Activités

- Exécutif/mentor de transition ou permanent pour entrepreneur et startup principalement dans le monde du logiciel: stratégie, produit-services et avant-vente
- Pilotage de l'industrialisation/réinvention de produits, services ou d'activités dans le cadre de la stratégie et de la vision de l'entreprise en remettant le Sens et la Cohérence au cœur de l'action
- Création avec les équipes une histoire et une scénarisation percutantes, intrigantes et suffisamment attrayantes pour que les clients signent vite tout en respectant leurs process (par exemple avec des stratégie de POC gagnantes qui augmentent significativement le taux de transformation en vente complexe)
- Stimulation de la cohérence sur l'ensemble de la compagnie pour accélérer la croissance

## Expertus Technologies

2017-2019

Éditeur international de logiciels de paiements B2B (SaaS) et Service Bureau SWIFT – Montréal, QC Canada – CAD 8,2M CA, Avr 2019 – 55 personnes

### Directeur Général (Chief Operations Officer)

#### Activités

- Pilotage du redressement de la compagnie pour surmonter une crise identitaire et une forte insatisfaction client
- Évolution d'une gestion hiérarchique vers un modèle "agile et responsable" pour créer la résilience systémique
- Création de la vision Produit et du plan stratégique associé
- Transformation d'un fonctionnement Projet en une approche Produit durable
- Restructuration des RH pour donner du sens au collaborateur, redéfinir la confiance et la responsabilisation

#### Résultats

- Crée les départements Produits et R&D
- Stabilise la Production pour une augmentation de la satisfaction client (zéro escalades clients)
- Implante les principes de gestion autonome des équipes : *Team of Teams* et *Management 3.0*
- Crée et met en place les principes fondateurs d'une nouvelle plateforme SaaS à déploiement rapide
- Crée et implante la gouvernance par les données

## AXWAY (acquisition de Systar)

2015-2016

Éditeur de logiciel B2B – Paris, France & Phoenix, AZ – CAD 400M CA, Déc 2015 – 1 900 employés

### SVP Innovation and Analytics

#### Activités

- Pilotage de l'intégration des activités de Systar dans l'organisation Axway
- Formation par transfert de la connaissance Systar sur « Comment gérer l'incertitude »
- Création et initialisation d'un plan d'innovation sur 3 ans
- Coaching pour transformer la dynamique des Product Managers

#### Résultats

- Intègre les principes de "Lean Startup" dans les projets pilotes
- Introduit l'entreprise bimodale ainsi que " l'Outcome Economy" et ses conséquences au comité de direction

## SYSTAR

2000-2014

Éditeur de logiciel B2B – Paris, France & Vienna, VA-USA; leader en Intelligence Opérationnelle – CAD 28M CA, juin 2014 – 140 employés – racheté par Axway en juin 2014

### Executive Vice President Products and Delivery

(2009-2014)

#### Activités

- Membre du comité exécutif
- Pilotage de la transformation digitale de Systar pour préparer l'approche SaaS
- Création et mise en œuvre d'une vision globale pour assurer la cohérence entre les ventes, les Services et les produits sur les attentes clients : "des résultats pertinents, maintenant"
- Création du Programme d'Accompagnement Client pour une expérience client cohérente dans le temps (avant-vente et après-vente): temps de réaction courts, pertinence et qualité
- Création d'une organisation bimodale pour expérimenter et valider des process beaucoup plus rapides
- Gestion des activités mondiales Produits et Services (100 personnes)

#### Résultats

- Réduit le cycle moyen de vente de 12 à 6 mois en diminuant la durée d'un POC de 1 mois à 3 jours
- Réduit le cycle moyen de revente de 18 mois à 8 mois
- Crée le "Plan d'Accompagnement Client" : présence de Systar perçue comme continue par les clients pour s'assurer que les produits sont utiles, utilisables et utilisés
- Atteint 20% de profitabilité pour l'activité Services en passant de centre de coût à centre de profit

## **Executive Vice President Products**

**(2007-2008)**

### Activités

- Création du programme d'Innovation de Systar :
- Développement d'une culture de d'innovation disruptive : création d'une nouvelle équipe R&D de 20p sur un mode "Lean-Start-Up"
- Création d'une culture d'innovation progressive : transformation de l'organisation produit pour introduire la flexibilité et la créativité comme éléments clés des process
- Création du pilotage du Produit par les revenus et les coûts

### Résultats

- Sécurise le revenu de maintenance avec un taux de renouvellement de 98%
- Crée une nouvelle plateforme d'analyse opérationnelle ( Operational Analytics Platform) qui a finalement remplacé avec succès la précédente (BusinessBridge)

## **Vice-President Product Management**

**(2004-2006)**

### Activités

- Création du Product Management
- Transformation du focus de l'entreprise de Technologie en Solution
- Positionnement de Systar auprès des Analystes (Gartner, Yphise) en tant que Leader précurseur du BAM (Business Activity Monitoring) avec la création des "7 Modèles d'Observation" et de l'approche "Perspective Client"

### Résultats

- Augmente de 80% prix moyen de vente de licence en focalisant sur la valeur plutôt que les fonctionnalités
- Contribue à augmenter le nombre de licences « Entreprise » grâce à une meilleure satisfaction client dans le temps et une plus grande confiance des clients dans la vision de Systar
- Aligne les priorités de la R&D sur la stratégie produit par la création des process de Product Management

## **Directeur Avant-Vente**

**(2000-2006)**

### Activités

- Création et développement de l'équipe avant-vente européenne de 1 à 6 personnes
- Réduction du cycle de montée en compétences des avant-vente de 6 à 1 mois
- Accroissement de l'efficacité des POC en passant de 3 à 8 le nombre de POC concurrents pilotés par un avant-vente

### Résultats

- Contribue au 200% de croissance du nombre de clients en augmentant à 85% la transformation des POC
- Contribue à la réduction du cycle de vente de 15 à 9 mois en réduisant le temps d'un POC de 3 à 1 mois

## **COMPUWARE France** - Éditeur de logiciels, 180 employés en France

**1996-1999**

Ingénieur Commercial en charge des partenaires, rattaché au directeur général : atteint l'objectif de 5 partenariats  
Consultant Avant-Vente AGL UNIFACE : contribue à transformer la vente de fonctionnalités en une vente de valeur.

## **VEOLIA** — (Ex Générale des Eaux) – Département Informatique - 120 employés

**1995–1995**

Chef de projet sur le développement de l'application « Gestion de la saisie des temps ».

## **DATOX** — Éditeur d'un progiciel intégré rédactionnel pour la presse, 40 employés

**1991–1994**

Ingénieur d'affaires pour les groupes de presse *La Montagne* et *La Libre Belgique* à Bruxelles  
Développeur R&D sur un traitement de texte spécialisé pour journalistes (MS-DOS, Windows, UNIX/X11)

## **AURIGA** - Éditeur de progiciels pour établissement scolaire, 3 employés

**1988-1990**

Développeur – Consultant R&D, Avant-Vente et Services

**ÉTUDES**

---

Diplôme français d'ingénieur de l'Institut Supérieur d'Électronique de Paris **1982-1987****PERFECTIONNEMENT**

---

- Process Communication© **2011**
- Construire et Développer son leadership **2006**
- Certification Pragmatic Marketing **2004**
- Selling to Senior Executives **1997**
- Communication et Responsabilité du Cadre **1995**

**AUTRES ACTIVITÉS - BÉNÉVOLAT**

---

- Mentor au sein de la Station Fintech (Finance Montréal) **Fin 2019**
- IONIS 361 Mentor (France) **Depuis 2017**
- Mentor (Dx Consultant) **Depuis 2014**
- Dixilog Board Member **1989-1993**