

Matthieu Thuillier

Head of Sales — Secteur Public · EdTech

Madrid, Espagne · disponible en remote France/Belgique

matthieu@matthieu-thuillier.com · linkedin.com/in/matthieu-thuillier-edtech · matthieu-thuillier.com

11 ans dans la vente B2B EdTech (8 chez EF English Live, 3 chez goFLUENT). Aujourd'hui Head of Sales Secteur Public France & Belgique chez goFLUENT. Spécialisé dans le déploiement de programmes de formation linguistique à grande échelle, les marchés publics et les centrales d'achat (UGAP). Approche consultative, multi-stakeholder, orientée résultats long terme.

EXPÉRIENCES

- Avr 2023 →** **Head of Sales — Secteur Public France & Belgique**
goFLUENT · Madrid
Pilotage du marché public français et belge. Encadrement d'une équipe de 6 AE/AM. Framework centrales d'achat (UGAP), réponse aux RFP, IA appliquée (Microsoft Copilot, plateformes souveraines). +35% revenus secteur public la première année.
- 2020 → Jan 2023** **Operations Manager EMEA**
EF English Live · Barcelone
Encadrement d'une équipe de 20 Customer Success agents et 4 Sales Managers sur la région EMEA. Conformité, KPIs vendeurs, analyse de données Salesforce et Power BI. Optimisation des processus EMEA : +30% d'efficacité opérationnelle via automatisation.
- 2019 → 2021** **Country Sales Manager — France**
EF English Live · Barcelone
Encadrement de l'équipe Inside Sales France (+10), 4 agents Customer Success et 2 Team Leaders. Plans de bonus, KPIs, partenariat marketing. +25% de conversion leads, -20% de cancellations, 5M€ ARR, +5% YoY.
- Sep 2016 → Avr 2019** **Sales Team Leader**
EF English Live · Barcelone
Premier passage en management. Pilotage des objectifs commerciaux quotidiens, mensuels et annuels sur le marché France. Coaching individuel, call shadowing, structuration des scripts, plans de bonus incitatifs.
- Juin 2014 → Sep 2016** **Inside Sales Representative — France**
EF English Live · Barcelone
Premier rôle commercial en EdTech. Inbound et outbound calls sur le marché France depuis Barcelone, full ownership des leads B2C. Apprentissage de la vente consultative en environnement multiculturel.
- Déc 2013 → Juin 2014** **Chargé de comptes B2B**
NordNet · Lille
Prospection à froid auprès des TPE et PME du Nord, renouvellement client. "Best employee" pour la performance commerciale et la qualité relationnelle.
- 2013** **Retail department manager — Électroménager**
Auchan · Luxembourg
Pilotage d'une équipe de vendeurs en rayon électroménager. Inventaire, signalétique, promotions, suivi du chiffre d'affaires et de la marge brute. Premier poste à responsabilité commerciale.
- Juin → Oct 2011** **Business Operator · STAGE**
Cultural Tourism DC · Washington D.C.
Recrutement et coordination des bénévoles Walking Tour, levée de fonds et développement de partenariats, étude qualitative sur l'offre touristique. Premier environnement multi-stakeholders à finalité publique.
- 2009** **Sales Representative — Région Nord**
Nestlé Purina Pet Care & Cereal · France
Négociation avec les distributeurs (assortiment, pricing, présence en linéaire). Croissance du linéaire Nestlé, animation de promotions en magasin.

FORMATION

- 2010 → 2011** **Master 2 Management of Institution — International Marketing, Sales, Logistics, Finance**
Sciences Po Lille · avec un semestre BBA à ABAC Bangkok University (Thaïlande)
- 2003 → 2009** **Master 2 — Commerce international**
ISCID International School of Business · Saint-Omer, France

CERTIFICATIONS

- 2022** **Front-end Developer Bootcamp — HTML5, CSS3, JavaScript, Vue.js, SQL**
Ironhack · Madrid, Espagne
- **Google Digital Garage**
Google · Certification fondamentaux digital

LANGUES & COMPÉTENCES

Français — langue maternelle

Anglais — courant (Full professional, 8 ans à Barcelone)

Espagnol & Portugais — opérationnels (Limited working)

Thaï — élémentaire (Elementary working)

Vente B2B — SPIN Selling, Challenger Sale, MEDDPIC

Marchés publics — Code de la commande publique, UGAP, accord-cadre

Outils — Salesforce, Power BI, Microsoft Office

Développement — HTML5, CSS3, JavaScript, Vue.js, SQL

Matthieu Thuillier

Head of Sales — Public Sector · EdTech

Madrid, Spain · available remote across France/Belgium

matthieu@matthieu-thuillier.com · linkedin.com/in/matthieu-thuillier-edtech · matthieu-thuillier.com

11 years in B2B EdTech sales (8 at EF English Live, 3 at goFLUENT). Now Head of Sales Public Sector France & Belgium at goFLUENT. Specialised in rolling out language training programs at scale, public tendering and central purchasing frameworks (UGAP). Consultative, multi-stakeholder, long-horizon results focus.

EXPERIENCE

- Apr 2023 →** **Head of Sales — Public Sector France & Belgium**
goFLUENT · Madrid
Leading the French and Belgian public sector market. Team of 6 AE/AMs. Central purchasing framework (UGAP), RFP response, applied AI (Microsoft Copilot, sovereign platforms). +35% public sector revenue in year one.
- 2020 → Jan 2023** **Operations Manager EMEA**
EF English Live · Barcelona
Direct management of 20 Customer Success agents and 4 Sales Managers across EMEA. Compliance, sales KPIs, Salesforce and Power BI analytics. EMEA process optimisation: +30% operational efficiency via automation.
- 2019 → 2021** **Country Sales Manager — France**
EF English Live · Barcelona
Led the France Inside Sales team (+10), 4 Customer Success agents and 2 Team Leaders. Bonus plans, KPIs, marketing partnership. +25% lead conversion, -20% cancellations, 5M€ ARR, +5% YoY.
- Sep 2016 → Apr 2019** **Sales Team Leader**
EF English Live · Barcelona
First step into management. Daily, monthly and annual commercial targets on the France market. Individual coaching, call shadowing, script structuring, incentive bonus plans.
- Jun 2014 → Sep 2016** **Inside Sales Representative — France**
EF English Live · Barcelona
First commercial role in EdTech. Inbound and outbound calls on the France market from Barcelona, full ownership of B2C leads. Learning consultative sales in a multicultural environment.
- Dec 2013 → Jun 2014** **B2B Account Manager**
NordNet · Lille
Cold prospecting to small and mid-sized businesses in Northern France, customer renewal. "Best employee" award for commercial performance and relationship quality.
- 2013** **Retail Department Manager — Household appliances**
Auchan · Luxembourg
Managed a team of sales staff in the household appliances department. Inventory, signage, promotions, sales targets and gross margin management. First commercial responsibility role.
- Jun → Oct 2011** **Business Operator · INTERNSHIP**
Cultural Tourism DC · Washington D.C.
Recruited and coordinated Walking Tour volunteers, fundraising and partnership development, qualitative research on tour offerings. First multi-stakeholder environment with public-facing goals.
- 2009** **Sales Representative — Northern Area**
Nestlé Purina Pet Care & Cereal · France
Negotiated with distributors (assortment, pricing, in-store visibility). Grew Nestlé's linear space, ran in-store promotional campaigns.

EDUCATION

- 2010 → 2011** **Master 2 Management of Institution — International Marketing, Sales, Logistics, Finance**
Sciences Po Lille · with a BBA semester at ABAC Bangkok University (Thailand)
- 2003 → 2009** **Master 2 — International Trade**
ISCID International School of Business · Saint-Omer, France

CERTIFICATIONS

- 2022** **Front-end Developer Bootcamp — HTML5, CSS3, JavaScript, Vue.js, SQL**
Ironhack · Madrid, Spain
- **Google Digital Garage**
Google · Digital fundamentals certification

LANGUAGES & SKILLS

- | | |
|---|---|
| French — native | B2B Sales — SPIN Selling, Challenger Sale, MEDDPIC |
| English — fluent (Full professional, 8 years in Barcelona) | Public Sector — French public procurement code, UGAP framework |
| Spanish & Portuguese — working (Limited working proficiency) | Tools — Salesforce, Power BI, Microsoft Office |
| Thai — elementary (Elementary working proficiency) | Development — HTML5, CSS3, JavaScript, Vue.js, SQL |