



**** ** *****

* ***** ** *****

Issy-les-Moulineaux (92130)

*****@*****.***

Business Development - BtoB Télécoms, Hébergement et applications Cloud, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- juin 2022 / aujourd'hui** **Sales Manager**
BSO à Nanterre
commercialisation de l'offre BSO d'Opérateur Télécom et de cloud computing
- mars 2019 / déc. 2020** **KAM**
Tredzone
- juin 2016 / déc. 2017** **Négociateur Immobilier**
Engel & Voelkers
8,4 et 18 MEuros ;
2 ventes dont une de 1M5Euros au premier étage d'un immeuble Quartier Villiers
- janv. 2010 /** **Fondateur & Gérant**
EUREKA Interactive - Paris, France
Fondateur & Gérant, Management d'une équipe de 4 personnes
* Recrutement, gestion administrative, encadrement
* Définition de la stratégie et des objectifs
* Implication personnelle avec les principaux clients
Création et développement stratégique de Biemedia France (Vidéos d'entreprise et applications mobiles interactives) :
* Lien avec maison mère Biemedia Inc, 50 p. - Denver (Colorado, USA)
* Développe de 0 à 1,2 M EUR de CA
* Progression de 50% des ventes en moyenne de Biemedia
* Développement et évangélisation du Mobile Visual Search (MVS) auprès de l'ensemble des Groupes de Distribution (Leclerc, Auchan, Intermarché, Carrefour, système U, Casino, Fnac, etc.)
* Direction France pendant 3 ans
Développement Commercial de Bottin Carto (Cartes et SIG - Systèmes d'Information Géographique) comme
Directeur Commercial pendant deux ans
* Rationalise le portefeuille Clients de l'entreprise
* Client moyen ~ 50 k EUR / an
- janv. 2010 /** **Fondateur, Gérant**
EUREKA Interactive - Paris, France
Fondateur, Gérant : Missions de Business Development pour compte de tiers
* Biemedia (Vidéos d'entreprise et applications mobiles interactives) : Directeur France
* Résultat : Développe de 0 à 1,2M EUR de CA en deux ans
* Bottin Carto (Cartes et SIG - Systèmes d'Information Géographique) : Directeur commercial
* Résultat : Redéfinit une nouvelle gamme de produits. Sécurise deux nouveaux clients pour 30% du CA
- janv. 2008 / janv. 2010** **Ingénieur d'affaires Comptes Stratégiques**
JOUVE - Paris, France
* CA = 143 M EUR

Ingénieur d'affaires Comptes Stratégiques

** Résultat : Vend 1,4 M EUR à des groupes du CAC 40 (Renault, Peugeot, Banque Postale, Caisses Epargne)*

janv. 2008 / janv. 2010

JOUVE - Paris, France

** CA = 143 M EUR*

Réalise une station intégrée de fabrication des manuels usagers pour Renault

** Atteint un chiffre d'affaires de 1,4 M EUR pour un objectif de 1,2 M EUR. Réalise 1 M EUR de*

CA avec Renault

** Double les ventes réalisées avec Renault de 2009 à 2010*

Etablit un Partenariat stratégique avec Havas Media pour la publication de rapports annuels

** Ce partenariat permet de conquérir deux nouveaux clients : la Banque Postale et les Caisses d'Epargne*

** Etablit des plans de compte développés*

janv. 2006 / janv. 2008

Ingénieur d'affaires Mid Market

CISCO - Paris, France

Ingénieur d'affaires Mid Market : Bonne maîtrise des produits LAN, WAN, Téléphonie IP, Datacenter.

** Résultat : 2 M US \$ / an de produits réseaux sur secteur Normandie, vente indirecte aux VAR (OBS, Nextira)*

janv. 2004 / janv. 2006

Intégrateur

OLO-ONE/ XL Group Paris, France

M EUR

Directeur Commercial : mise en place pour les dirigeants-fondateurs de l'organisation commerciale

(15 personnes)

** Résultat : Mise en place de la politique commerciale. Vend des projets BI de 300 k EUR à 11 M EUR*

janv. 2001 / janv. 2004

Responsable commercial

MYSTREAM / CORIOLIS Telecom - Paris, France

(VPN) - 20 p. CA = 4 M EUR

Responsable commercial : élabore et dirige l'activité commerciale

** Résultat : Ventes et Marketing de 0 à 3 M EUR de CA. Gère plus de 1 500 installations Mystem*

(France et International) dans les secteurs Administration et Distribution.

janv. 1997 / déc. 2000

Manager commercial E-business

SHELL Services International - Londres, UK

458 Md US \$

Manager commercial E-business, Londres. Dirige l'équipe commerciale de 12 personnes

** Résultat : Signe pour 3 M EUR / an de commandes. Pilote une plate-forme électronique d'achats*

du groupe. Dirige des projets complexes intranet

janv. 1995 / janv. 1997

Directeur du Développement

ISDnet / VODAFONE - Paris, France

Directeur du Développement : en charge du développement marketing / commercial

** Résultat : Dirige la politique commerciale accroissant les ventes de 0 à 10 M EUR de CA en 2*

ans. Gère 14 commerciaux en vente indirecte auprès d'un réseau de revendeurs

II) PRESENTATION DETAILLEE DES DERNIERES MISSIONS

janv. 1994 / déc. 1995	Responsable Marketing Infonie / FREE - Paris, France EUR <i>Responsable Marketing : Création du département Marketing et lancement du SEL Infonie</i> <i>* Résultat : 150 000 clients - Référencement IT (HP, IBM) et centrales d'achat (FNAC, Auchan, Carrefour)</i>
janv. 1994 /	Rédige EDICOM
juil. 1993 /	Business Development Matra-Hachette Multimédia
janv. 1987 /	Chef de pub junior TBWA Junior
janv. 1985 /	Chef de Centre Office Universitaire de Presse

DIPLÔMES ET FORMATIONS

/	Maîtrise de Philosophie - BAC+4 Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne
/	MBA Kellogg - BAC+4 La Sorbonne Northwestern University, Kellogg School of Management, Chicago

COMPETENCES

Scan, IT, Editing, Print, LAN, WAN, IP, Datacenter, OBS, VPN, intranet, Visual Search, MVS, HP, IBM

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Allemand	Courant
Italien	Courant