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

* ******* *** *******
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 imeuble Quartier Villiers

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. 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. 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 Mystream*
(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* *Responsable Marketing : Création du département Marketing et lancement du SEL Infonie* ** Résultat : 150 000 clients - Référencement IT (HP, IBM) et centrales d'achat (FNAC, Auchan,* *Carrefour)*
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**

DIPLOMES 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