

Né en 1983

75015 Paris

Plus de 10 ans d'expérience

Réf : 1602240714

Responsable des ventes sig & mobile mapping / expert it & geodata

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Ingénierie.

Formations

2001 :

□ cesci (3eme cycle) master en négociation commerciale internationale

1990 :

□ lincoln international business school mas ter commerce international & marketing.

1000 :

□ mindmapping, approches grands comptes, pnl, dé veloppement personnel, présentation en public.

Expériences professionnelles

2005 - 2005 :

Ingénieur / Ingénierie de promotion des ventes

ingénieur commercial société esri france leader des systèmes d'informations géographiques (sig) 34 m€ et plus de 150 000 utilisateurs en france □ négociation et conclusion des ventes de données au près de grands comptes, □ rédaction de cahier des charges et réponses aux appels d'offres, □ gestion et évolution des offres, □ accompagnement transversal des forces commerciales dans la démarche de vente sur les aspects contenus géographiques . résultats accroissement des ventes (de 900 k€ en 4,2 m€ en) et de la marge brute dégagée (+23%) via le maintien d'une expertise sur la donnée géographique et la maitrise du cycle de vente la signature de l'affaire

2004 - 2005 :

Ingénieur / Ingénierie technico-commercial(e) IT

responsable commercial société urbica ingénierie ssii spécialisée en traitement de l'information 1,3 m€ 128 clients □ prospection avec mise en place d'un plan d'actions commerciales et marketing, création d'une bdd client/prospect, □ élaboration des projets, supervision du démarrage, suivi des affaires et reporting d'activité, □ pilotage des ressources internes affectées aux affaires. résultats organisation et structuration de la politique commerciale et marketing résultats ca architectes et géomètres +18% sur un an.

2001 - 2003 :

Vendeur / Vendeuse en informatique

partner channel manager société geoconcept éditeur de logiciels sig .7,2 m€ clients 223 000 licences vendues □ prospection , négociation et conclusion des ventes de solutions auprès des comptes intégrateurs et éditeurs de solutions logicielles, □ élaboration, suivi et mise en place des contrats de distribution (technologie, données, oem), □ interface avec la force de vente directe, □ mise en place d'un programme partenaire, animation du réseau de revendeurs, pilotage de la stratégie commerciale des ventes indirectes, □ participation à l'élaboration des plans marketing et communication (ateliers, conférences, petits déjeuners). résultats structuration du service partenariat et augmentation du ca des ventes indirectes france (27% du ca de la société, +23% de progression sur l'exercice).

/ à ce jour :

Garde républicain / Garde républicaine

gendarmerie nationale 750 k€ mediapost 128 k€ ministère du développement durable 179 k€ ; thales 3ds 80 k€ ministère de la défense 228 k€ ; amaury sport organisation 124 k€ orange 448 k€ /bouygues 400 k€ la poste 291 k€ /mindef 227 k€ ima 368 k€ / allianz global assistance 154 k€ ministère de l'intérieur 228 k€ ; sncf réseau 127 k€ mindef 363 k€ / carrefour 94 k€

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Management de Grands Comptes

Expertise dans la commercialisation de données et de solutions SIG.

➨Négociation commerciale et contractuelle

➨Mise en place et développement de partenariats,

➨Elaboration d'offres produits/services,

➨Animation de sessions thématiques et conférences (Club Défense, forums SIG, EO summit, ...) et webinaires.

➨blogeur: france-geodata.

➨Salesforce, CEGID, Pack Office MS

Centres d'intérêts

❂Théâtre, écriture de scénarios, réalisation de courts métrages,

❂Boxe française, football