

Né en 1986  
**37700 Saint-pierre-des-corps**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2102230630**

## Ingénieur d'affaires

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre-Val de Loire, dans l'Ingenierie.

### Formations

**2014** : Bac +4 à IRIAF : Institut des risques industriels, assurantiels et financiers de l'Université de Poitiers sur Niort

Maitrise : Management des risques des systèmes d'information

**2014** : Formation

- CCNA 640-802 (Cisco Certified Network Associate)
- CCDA 640-863 (Cisco Certified Design Associate)
- ARCH 642-812 ( Cisco Designing Cisco Network Service Architecture)
- BCMSN 642-873 ( Building Cisco Multilayer Switched Networks)
- Formation fundamental de MOBOTIX AG Security-Vision-Systems
- Streamcore Certified Exploitation/Infrastructure- SCM
- Certified Selling HP SMB Solutions
- ITIL V3 Fondation

**2009** : Bac +5 à HEISI : Hautes Études d'ingénieries des systèmes d'informations sur Casablanca, Maroc  
Master 2 : Ingénieur Option Système et réseaux

**2004** : Bac à Lycée IBNOU KHALDOUN sur El Jadida, Maroc  
Baccalauréat option Scientifique

### Expériences professionnelles

**05/2014 - 09/2014 :**

Chef de projet Télécom chez Vienne Documentique sur Poitiers  
Étude et déploiement de la solution de téléphonie IP Wildix : Chef de projet Télécom  
(Stage de reprise d'études)

- Gestion de projet : Qualification des besoins
- Audit et analyse de l'infrastructure existante
- Établir un reporting sur l'avancement du projet sous MS Project
- Gestion des risque : les identifier, les anticiper, les traiter
- Réalisation de cahier des charges et le calendrier des réalisations
- Établir le plan de continuité et de reprise d'activité
- Mise en place de la solution de téléphonie IP avec la communication unifiée

**09/2012 - 05/2013 :**

Ingénieur d'affaires chez First Informatique sur Casablanca, Maroc  
BU commercial  
- Réponse aux cahiers des charges et négociations des contrats  
- Développer et consolider la base installée des produits  
- Analyser les besoins et les réalisations d'offres commerciales

- Assurer le suivi commercial des comptes clients et conseiller les produits adaptés aux projets

**11/2011 - 09/2012 :**

Ingénieur Avant-vente chez Axeli sur Rabat, Maroc

BU Avant-vente

- Analyse de marché pour la compréhension des problématiques clients
- Rédaction des offres technico-commerciales
- Présentation avant-vente des solutions aux clients
- Rédaction des comptes rendu de l'avancement technique des projets

**03/2011 - 10/2011 :**

Ingénieur Avant-vente chez Be-ip Africa sur Casablanca, Maroc

- Gestion de la fiche projet
- Conception des dossiers techniques
- Réalisation des démonstrations Produits
- Travail en collaboration avec le Marketing et la R&D
- Promotion de la marque et présentation des produits lors des séminaires et salons

**12/2009 - 02/2011 :**

BU informatique : ingénieur supérieur de support en informatique chez Quick Money (efloussy) sur Casablanca, Maroc

- Mise en place de la plateforme IT sécurité
- Supervision et Monitoring des équipements du réseau
- Support IT : assurer l'installation de matériel dans le cadre d'une assistance aux clients (externes pour les SSII, internes chez l'utilisateur).

**2008 - 2009 :**

Sécurité du Data Center : Ingénieur Avant-vente chez Cbi sur Casablanca, Maroc

**2007 - 2008 :**

Application sur Astérisk : Ingénieur étude et développement chez Heisi : Hautes Études D'ingénieries Des Systèmes D'informations, Maroc

**2006 - 2007 :**

Intégrateur solution de messagerie unifiée (Stage) chez Ares Maroc sur Casablanca, Maroc

Intégration de Microsoft Exchange 2007 avec Call Manager

**2005 - 2006 :**

La sécurité des réseaux : Administrateur réseaux chez Heisi : Hautes Études D'ingénieries Des Systèmes D'informations, Maroc

**2004 - 2005 :**

Réalisation d'une application Gestion des Stagiaires: développeur PHP (Stage) chez Heisi : Hautes Études D'ingénieries Des Systèmes D'informations, Maroc

## **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## **Atouts et compétences**

---

- Gestion de projet : Qualification des besoins
- Audit et analyse de l'infrastructure existante

- Établir un reporting sur l'avancement du projet sous MS Project
- Gestion des risque : les identifier, les anticiper, les traiter
- Réalisation de cahier des charges et le calendrier des réalisations
- Établir le plan de continuité et de reprise d'activité
- Mise en place de la solution de téléphonie IP avec la communication unifiée
- Réponse aux cahiers des charges et négociations des contrats
- Développer et consolider la base installée des produits
- Analyser les besoins et les réalisations d'offres commerciales
- Assurer le suivi commercial des comptes clients et conseiller les produits adaptés aux projets
- Routage / Commutation : LAN, MAN et WAN, Réseaux Virtuels, Wifi : Cisco, Aruba
- PBX, Nortel, Asterisk, CU, IPBX: Cisco, Wildix, Lync
- Symantec, Overland Storage
- Hyper-V, VMware, vSphere
- AMDEC, arbre de causes, analyse fonctionnel, MOSAR
- Réalisation d'un Forum sur la thématique sécurité incendie dans les systèmes d'informations : pilotage de projet, plan de communication, note de cadrage, analyse d'Aléas, P.E.R.T, planning de Gant, Cahier des charges, PCA, PRA, Tableau de bord

## Centres d'intérêts

---

- Tennis, Natation, voyages.
- Participation à la journée d'étudiant (Cisco Day) organisée par Cisco Système.
- Participation à la journée Cisco Expo organisée par Cisco Système