

78640 Villiers ☐ saint ☐ frédéric

Plus de 10 ans d'expérience

Réf : 261008093124

Business development manager

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Batiment.

Formations

12/2010 : Bac +3 à CNAM

Management social de l'entreprise pour l'ingénieur

12/2002 : Bac +2 à CESI

Maintenance et Gestion des Systèmes Informatiques

12/1998 : Bac +2

DUT Génie Thermique et Énergie

12/1996 : Bac

Bac S - Spécialité Technologie Industrielle

Expériences professionnelles

01/2019 - à ce jour :

Entrepreneur / Développeur commercial

Courtage en travaux, assistance à maîtrise d'ouvrage, gestion de projets de rénovation énergétique, accompagnement d'entreprises, développement commercial, solutions de sauvegarde et d'archivage documentaire, cloud d'entreprise.

03/2018 - 04/2019 :

Business Development Manager chez Deho Systems

Solution de gestion des temps, contrôle d'accès, planification opérationnelle mode on ☐ premise et SaaS. Gestion de projets complexes RH, solutions cloud d'entreprise.

02/2017 - 12/2017 :

Responsable commercial chez Conmigo It

Sourcing et recrutement de consultants en assistance technique, infogérance et infrastructure IT (virtualisation VMware, audit d'infrastructure, sauvegarde, archivage, PRA). Solutions cloud sécurisé, sécurité réseaux, mobilité d'entreprise.

05/2014 - 10/2016 :

Ingénieur des Ventes Grands Comptes IT / Bid Manager ITS chez Ricoh

Prospection et développement clientèle grands comptes IT, marchés publics, commercialisation de solutions de communication unifiée (TNI, visioconférence, vidéoprojecteurs, affichage dynamique). Détection, préparation, rédaction et coordination des réponses aux appels d'offres.

09/2009 - 12/2013 :

Cadre commercial - Intégrateur chez Mat Info

Commercialisation et gestion de projets sur nouveaux marchés tous secteurs, acquisition de comptes PME□PMI, intégration de solutions de sécurité, infogérance, mise en place d'infrastructures micro□informatique, analyse et outils de pilotage, management transversal (CA 180 k€ 2010 - 235 k€ 2012).

09/2005 - 04/2009 :

Responsable de Secteur IDF+45 chez Nolis (wolters kluwer Group)

Commercialisation de solutions informatiques, prospection et développement clientèle (transports, affrètement, logistique), suivi et fidélisation, migration, formation, analyse et pilotage des tableaux de bord, gestion des impayés (portefeuille 600 clients, CA 350 k€ 2008).

01/2005 - 06/2005 :

Technico□commercial chez Anc Informatique

Commercialisation de solutions de gestion (APIBAT, APIMECA, CIEL), acquisition de nouveaux clients TPE bâtiments et automobile, formation, mise en place de bases commerciales.

05/2003 - 12/2004 :

Ingénieur Technique chez Econocom (missionné)

Support technique, migration et administration sous Windows 2000, Active Directory, formation aux commerciaux (Lotus Notes R5, outils métiers) pour grands comptes pharmaceutiques, logistiques.

04/2002 - 04/2003 :

Chargé de Support Client chez Accs

Maintenance du parc informatique (serveurs NT, Linux), progiciel de gestion d'entrepôts, études de faisabilité, mailing, phoning.

12/1999 - 04/2002 :

Technicien Maintenance et Réseaux chez Stockalliance

Maintenance hardware/software (NT4, UNIX, AS400), support utilisateurs, administration routeurs CISCO, projets logistiques, câblage, gestion de 8 sites + siège (≈120 postes).

Langues

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