



Analyser, Diagnostiquer, Améliorer, Piloter, Accompagner, Innover
Développer vos ventes de solutions UCaaS

Ouvert aux opportunités à l'International et sur la France (Nantes, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Provence-Alpes-Côte d'Azur (Paca))

COMPÉTENCES

Management & Ingénierie d'affaires

- Management d'équipe ★★★★★
- Pilotage d'affaires complexes de la conception à la réalisation ★★★★★
- Développement de nouvelles activités ★★★★★☆
- Conception d'un plan stratégique de développement commercial ★★★★★

Compétences Techniques

- UCaaS / ToIP / VISIO - Communications Unifiées ★★★★★
- Expertise sur les solutions UCaaS du marché : Cisco Webex Calling & Microsoft Teams ★★★★★
- Connaissance du marché VISIO : Microsoft Teams Room, Cisco Webex Room Kit, Poly MTR, Zoom Room, BlueJeans Room, Starleaf ★★★★★
- Management & Optimisation réseaux ★★☆☆☆
- Marché du Mobility Device Management (MDM) ★★☆☆☆

Compétences Projet

- Conduite de projets : Apports méthodologiques, Pilotage – coordination, Etude avant-projet, cadrage, Expression de besoins et cahier des charges ★★★★★☆
- Analyse de fonctionnement, performance et coûts ★★★★★☆
- Conduite d'entretien, workshop, présentation ★★★★★☆
- Pilotage (planification, budget, charges, temps, risques) ★★★★★☆
- Formation, Communication, présentation, mailing ★★★★★
- Accompagnement du changement ★★★★★

Compétences Commerciales

- Gestion de comptes stratégiques ★★★★★☆
- Développement des ventes ★★★★★
- Négociation d'Affaires ★★★★★☆
- Suivi et Analyse des ventes ★★★★★
- Développement des relations partenaires ★★★★★☆
- Veille stratégique/intelligence économique ★★★★★

Langues

- Français : Langue maternelle ★★★★★
- Anglais : Courant (étude à l'Académie Phoenix de Fremantle dans le Western Australien (WA)) ★★★★★☆

FORMATIONS

TITRE RESPONSABLE EN INGÉNIERIE ET NÉGOCIATION D'AFFAIRES

ECOLE SUPÉRIEURE DE VENTE DE SAINT GERMAIN EN LAYE

Septembre 2006 à septembre 2008

Diplôme Bac +5 « Manager en Ingénierie d'affaires », titre certifié, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles au niveau I*.

Certification Upper-Intermediate B2+ (CEFR) et Certification du TOEIC (750)

ACADÉMIE PHOENIX DE FREMANTLE DANS LE WESTERN AUSTRALIEN (WA)

Septembre 2008 à avril 2009

LICENCE PRO Réseaux et Télécommunications spécialité "Administration et sécurité des réseaux"

IUT DE VELIZY (78)

Septembre 2005 à septembre 2006

DUT Génie des Télécommunications et Réseaux IUT VELIZY (78)

Septembre 2003 à septembre 2005

Baccalauréat Scientifique option Sciences de l'ingénieur

LYCÉE VILGÉNIS - MASSY (91)

Septembre 2001 à juin 2003

CENTRES D'INTÉRÊT

Arts

- Théâtre d'improvisation
- Musées à travers le monde

EXPÉRIENCES

Manager Avant-Vente UC

SFR Business - Depuis mai 2019 - CDI - Saint-Priest
- France



- ▶ Qualification des affaires auprès de commerciaux
- ▶ Analyse des portefeuilles d'activité
- ▶ Affectation des affaires aux AVV avec accompagnement technique à la réponse
- ▶ Reporting Funnel, CA régulier aux managers de la ligne de service et Directeurs commerciaux des différentes régions de France
- ▶ Animation / développement des offres de la ligne de service UC
- ▶ Animation des Ingénieurs Technico-Commerciaux Référents UC
- ▶ Planification des formations en adéquation avec les attentes de mes collaborateurs
- ▶ Prise en charge de dossier en direct lors des surcharges
- ▶ Veille technologique / Présence sur les salons pour des remontés équipes et bureaux d'étude partenaires / Clients

Ingénieur Avant-Vente Communications Unifiées

SFR Business Solutions - Octobre 2013 à 2019 - CDI
- La Défense - France



- ▶ Réponse AO, RFP/RFI Grands Comptes, Marchés Publics ToIP / UCaaS
- ▶ Design de solutions de télécommunication / réseaux (LAN, MAN, WAN, etc.)
- ▶ Analyse technique et qualification des projets ToIP, UCaaS (Communications Unifiées), LAN & WiFi MANAGES Clients
- ▶ Veille technologique et concurrentielle / Analyse des tendances d'industrie/marché
- ▶ Accompagnement Marketing - Services Cloud Computing / Développement Nouvelle Offre UCaaS SFR Business
- ▶ Ingénieur Avant-Vente référent Voix - Centrex, Téléphonie Directe, Trunk SIP

Consultant Avant-Vente Grands Comptes - Bu Services

SFD Entreprise - Depuis novembre 2009 - CDI - La Défense - Puteaux - France



- ▶ Accompagnement au développement de la BU Services SFD Entreprise
- ▶ Formations Services et Offres SFR apportées aux 6 Ingénieurs Commerciaux Grands Comptes
- ▶ Réponses aux CCTP AO Mobilité Grands Comptes (AREVA, PSA, CG92, OPACHE, SOCIETE GENERALE, APAVE, SPIE, NOVARTIS, PFIZER - liste non exhaustive)
- ▶ Gestion de projet : Migration opérateur des clients Grands Comptes SFD Entreprise : Accompagnement à la migration opérateur des clients Grands Comptes suivants : Novartis (1 200 lignes), Pfizer (2 000 lignes), AREVA (10 000 lignes), PSA (12 000 lignes)
- ▶ Conduite aux changements autour de la mobilité téléphonique Grands Comptes
- ▶ Etude de solutions MDM (Mobility Device Management) Marché et Consulting IT
- ▶ Définition et création des visuels Marketing Services
- ▶ Coordination interne et externe des ressources sur site dans le cadre des chantiers suivants : Chantiers : inventaire, backoffice, logistique, configuration / distribution, MDM, Supports mise en Exploitation.

Lectures

- ▶ Politique
- ▶ Economie
- ▶ Ecologie

Musique

- ▶ Classique
- ▶ Rock
- ▶ Pratique de la guitare

Sport

- ▶ Course à pieds
- ▶ VTT

- Evolution de la marge de service Grands Comptes : 2010 : 90 K€, 2011 : 130 K€, 2012 : 290 K€. Plus d'1,5 Millions € de CA Service développés entre 2010 et 2012 sur nos clients Grands Comptes.

Ingénieur Technico-Commercial Grands Comptes



SFR Business - Septembre 2007 à novembre 2009 - Contrat d'apprentissage - Meudon - France

- Accompagnement avant-vente des commerciaux Grands-Comptes
- Analyse des besoins clients et construction d'offres adaptées
- Modulation sur mesure des offres catalogues SFR – Coordination des équipes marketing et ingénierie via un processus OSM (Offre Sur Mesure) précis.
- Aide à la mise en place d'une Stratégie Grands Comptes (Grand Compte : IBM-France Sujet de mémoire soutenu en Juin 2008 à l'Ecole Supérieure de Vente Sup de V)
- Travail en interne sur l'adaptation des offres et mise en place d'un outil de partage des connaissances
- Recherche et analyse marketing (Diagnostic Marketing V.2) sur la compétitivité des offres SFR dans le cadre de mon mémoire

Ingénieur Commercial



Rayonnance - Septembre 2006 à septembre 2007 - Contrat d'apprentissage - Paris - France

- Prospection – Recherche nouveaux clients
- Ecoute & analyse des besoins clients – Aide à l'élaboration des cahiers des charges
- Recherche des solutions mobiles répondant au mieux aux besoins clients
- Conseil, orientation - Mise en avant des innovations lors de salons
- Participation aux réponses à appel d'offres
- Gestion financière
- Accompagnement au développement de l'entité Rayonnance Distribution (Vente de matériel informatique nomade)

Assistant avant vente & technicien spécialisé WiFi



Imakys Communications - Septembre 2005 à septembre 2006 - Contrat d'apprentissage - Bièvres - France

- Installation et paramétrage PABX Ericsson
- Participation à la présentation de produits Safebell <http://www.safefull.com/>
- Etude et déploiement réseau WiFi (Trapeze Network)
- Etude de sites : logiciel RingMaster (Trapeze Network)
- Participation aux réponses d'appel d'offres (Hôpital du Vésinet, Procter & Gamble, Altares)

Stagiaire



Aéroports de Paris (ADP) - Mars 2005 à septembre 2005 - Stage - Orly - France

Étude, analyse et contrôle du précâblage aéroportuaire