

CONSULTANT PRE-VENTE EN INFORMATIQUE

11 ans d'expérience dans la vente de solutions informatiques et digitales

Français : langue maternelle / Anglais : courant, BULAT niveau C1

Qualités : Autonomie, force de proposition, dynamisme, esprit d'équipe, consciencieux

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

COMARCH

Consultant Pré-vente
Montréal (depuis mi 2018)
Lille, France (de 2009 à 2018)

Depuis Novembre 2009

Comarch est un éditeur, intégrateur et hébergeur de solutions informatiques, son chiffre d'affaires est de 392M CAD avec 6,000 employés dans le monde.

- En charge du support technique et fonctionnel avant-vente pour les solutions du secteur Services de Comarch (EDI, ECM et SFA (de 2009 à 2016) et CRM&Marketing (depuis 2017)), pour entre autres, le secteur de la vente au détail, en France et au Canada.
- Signature de 30 clients pour un montant total d'environ 7 M CAD (principalement des grandes entreprises comme BIC, Adeo Group (3^{ème} distributeur de matériel de bricolage au monde), Hamelin (2^{ème} fournisseur de papeterie en France))
- Impliqué dans des projets de loyauté de grande envergure, dépassant le million de membre et aux contrats à plusieurs millions de CAD (dont un des principaux programmes au Québec)
- Analyse des besoins des clients potentiels et recommandation des solutions Comarch appropriées
- Conduite d'analyses pour comprendre l'environnement métier existant et souhaité par le client afin de déterminer le périmètre fonctionnel et technique de la solution
- Présentation et démonstration des solutions logicielles, personnalisées en fonction des besoins spécifiques des prospects rencontrés
- Réponses techniques et fonctionnelles aux Appels d'offre (RFP) et aux Avis d'intérêts (RFI), en gérant et compilant les réponses des différents départements concernés chez Comarch (production, support, hébergement, etc.)
- Représentation de Comarch dans diverses initiatives de vente telles que des salons professionnels, des conférences et des événements propres à une industrie.
- Réalisation de contenus marketing pour brochure commerciale, pages de l'entreprise sur les réseaux sociaux, articles de presse, étude de marché, etc.
- Création de partenariats commerciaux et définition d'une stratégie de développement commercial
- Participation au développement des produits / R&D, transmission des informations du marché et des clients potentiels au département R&D

AXECIBLES

Accélérateur de performance digitale

Commercial Suivi Client
Lille (France)

Mars 2008 à Octobre 2009

Axecibles propose des solutions digitales totalement intégrées pour PME, son chiffre d'affaires est de 18M CAD.

- Suivi et renouvellement du parc clients B2B
- Valorisation de l'offre/prestation
- Négociation et conclusion des contrats de vente
- Gestion des contentieux et litiges avec les clients
- Analyse et audit techniques personnalisés des sites internet de la clientèle B2B

Noticias B2B

Assistant Commercial et Marketing (stage)
Barcelone (Espagne)

Mai à Août 2007

Agence de presse sur internet spécialisée dans la publication de communiqués de presse.

- Création de la documentation commerciale
- Gestion du site internet (actions sur le trafic, actualisation)
- Définition de la future stratégie commerciale de l'entreprise



Assistant Commercial et Marketing (stage)
Beaconsfield (Angleterre)

Février à Septembre 2006

Timberstore Ltd. vend des produits en bois (bois brut, chalet, barrières, etc.)

- Développement de nouvelles opportunités marketing
- Actions marketing telles que e-mailing et mise à jour du site Internet
- Prise de commande par téléphone, vente et service client.

FORMATIONS ACADÉMIQUES

Diplômé d'une École de Commerce International

2004 – 2008

ISCID-CO (ex ESCIP) – Saint-Omer (France)

Maitrise en Négociation Achat / Vente à l'international

Dont 6 mois d'études en Australie, **Australian Pacific College – Sydney**
(Australie)

Diplômé de l'IUT Techniques de Commercialisation

2002 – 2004

Université de Valenciennes – Cambrai (France)

Baccalauréat Economique et Social

1999 – 2002

Lycée Dupleix – Landrecies (France)

COMPETENCES DIVERSES

• **Informatique :**

- Bonne maitrise du pack Microsoft Office (Word, Excel, Project, PowerPoint ...)
- Certifié ITIL V3 Foundation

• **Langues :**

- Anglais : Courant (BULAT niveau C1, score de 89)
- Espagnol : maitrise des bases, je peux m'exprimer en espagnol

• **Marketing :**

- Maitrise de la communication sur réseaux sociaux
- Création d'éléments de promotion et communication (e-mailings, livres blancs, communiqués de presse, plaquettes commerciales ...)
- Détection de supports de communication adaptés
- Publications d'avis d'experts dans la presse (itpro, Entreprendre, L'express et autres) : <http://www.itpro.fr/n/comarch-une-meilleure-rationalisation-process-21158/>