



FORMATION

- 2009
 - **IBM System Sales Certification**
 - Formations «Leadership», «People Empowerment», «MBTI», «Process com».
- 2007 / 2008
 - **IBM Global Sales School : "Graduate Program"** européen de formation Sales d'un an.
- Promo 2007
 - **INT MANAGEMENT : Mastère Spécialisé « Ingénierie d'Affaires Internationales ».**
- Promo 2006
 - **ECE : Ingénieur, Majeure Télécommunications et Réseaux, Mineure Ingénierie d'Affaires**
 - **ETS : (Université du Québec, Montréal).**
 - **StaffordShire University (UK).**
- 2001 / 2002
 - Classes préparatoires à l'**ECE**.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- 10 2009 – Présent **SFR Business Team : Account Manager – Grands Comptes Internationaux**
 - Capitalise sur les synergies avec les GAMs Vodafone pour remporter des affaires internationales complexes.
 - Conduit le développement commercial avec un focus sur la convergence et les services IP.
 - Conseille les clients dans leurs investissements télécoms et leur apporte des solutions sur mesure.
 - Assure le suivi de la relation commerciale avec la DSI et les Achats Corporate et répond aux appels d'offre.
 - Négocie les extensions de contrats cadres et s'assure de l'évolution positive du TCO pour ses clients.
 - Coordonne et motive l'écosystème des partenaires afin de faire aboutir les leads et de fidéliser le Parc Client.
- 06 2008 – 09 2009 **IBM : Ingénieur d'Affaires Grands Comptes - Responsable de France Telecom/Orange**
 - Manage un volume d'affaires annuel supérieur à **20 millions d'euros** en France et au niveau mondial.
 - Signature de plusieurs contrats supérieurs à **1 million d'euros**.
 - Reconduit avec succès le contrat mondial de « Sourcing Infrastructure » entre France Telecom et IBM (>40M€).
 - Identifie, qualifie, suit les affaires jusqu'à leur signature et veille à la satisfaction du client.
 - Assure la convergence des équipes IBM afin d'apporter une réponse unifiée de qualité.
 - Organise les « Roadshow » en France et aux Etats Unis et présente les nouvelles offres.
 - Suit les orientations stratégiques & technologiques afin d'identifier de nouveaux relais de croissance.
- 09 2007 – 05 2008 **IBM : Ingénieur Commercial Grands Comptes - Responsable de Bouygues**
- 02 2007 – 08 2007 **IBM : Responsable Marketing des Services & Support aux Ventes**
- 09 2006 – 01 2007 **SENSO-TELECOM : Ingénieur Commercial VoIP (Stage de MS)**
- 2006 **ALCATEL-LUCENT : Chargé d'études - Marketing des Services NGN/IMS (Stage de fin d'études)**
- 2006 **AVANQUEST : Ingénieur Réseaux / VoIP - 3G (Projet de fin d'études)**
- 2005 **FRANCE TELECOM-ORANGE : Chef de Projet – Déploiement Portail Intranet (Stage)**
- 2004 **SCT (Services & Conseils en Télécoms) : Ingénieur Commercial Junior (Stage)**
- 2000 – 2003 **NEUF CEGETEL, TISCALI, SODEXI : Webmaster (Stages)**

COMPÉTENCES

Commercial

- Prospection, Négociation, Conseil, Vente Complexe, Large Deals, Plan de compte, Business case, Analyse Compétitive, Management et Financement de projets, Gestion de la relation client, International.

Marketing

- Marketing des Services dans les TICs, Marketing Opérationnel, E-Marketing, Benchmarking.

Télécommunications & Réseaux

- NGN, IMS, GSM, GPRS, UMTS, HSPDA, Fibre optique, LAN, Wifi, Wimax, Bluetooth.

Informatique

- OS: Windows (XP/Vista), Mac OS X, Linux.
- Applications: MS Office, Visio, Project, IBM Lotus Suite, Open Office.

Langues

- Anglais : Bilingue, TOEIC (965/990).

CENTRES D'INTERÊT

- Passionné de voyage, de photographie et de découverte des cultures du monde.
- Amoureux du design et des nouvelles technologies.
- Pratique la natation et la course.