

Expert en Systèmes et Moyens de Paiements

*10 ans d'expérience – Vente – Monétique – International
Conquête - Fidélisation - Partenariats stratégiques*

COMPETENCES CLES

Conquête

Prospection - Qualification besoins – Vente – Développement portefeuille – Appels d'offres

Négociation

Référencement – Développement de partenariats – Lobbying – Relations Achats

Management

Recrutement – Gestion de carrières – Formation - Gestion de projet

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

08/2011 à ce jour

Responsable Commercial SEMEA

Editeur de logiciels de paiements et de monétiques

Mission : Développer le portefeuille clients grands comptes, vente de logiciels, promotion de prestations intellectuelles en régie ou au forfait, réponse à appels d'offres. Lobbying dans le cadre d'un projet européen.

Réalisations :

- Prospection auprès des grands acteurs de la monétique, suivi et gestion de comptes.
- Ouverture de grands comptes et référencements.
- Recrutement de profils MOA, MOE, chefs de projets et experts en monétique.
- Identification d'opportunités business pour le développement de solutions logicielles.
- Suivi de projets transverses en France et à l'international.

Résultats :

- Participation active à l'atteinte des objectifs.
- Gestion et résolution de dossiers litigieux.
- Création d'une référence clé sur le marché européen de l'ATM.
- Apport d'une plus grande visibilité de la marque en France.

2003 - 2011

SYSTEME CARTES EUROPEEN

Missions :

2003 à 2005 : Ingénieur Technico – Commercial (IT)

2005 à 2007 : Chef de Produit (Marketing)

2007 à 2011 : Chef de projets à l'International (Développement et Stratégie)

Réalisations :

- Responsable Grands Comptes.
- Gestion de projets pour le développement de produits innovants.
- Réalisation de benchmarks et d'études de marché.
- Lobbying auprès des instances normatives européennes.
- Promotion de la société auprès de délégations internationales.

Résultats :

- Gestion de projet pour la réalisation de systèmes cartes domestiques multi – pays à l'international.
- Vente, gestion de projet de l'intégration de systèmes Cartes 3 coins.

2001 - 2003

SSII – Ingénieur d’étude puis commercial

Missions :

Ingénieur d’études en Télécom et Réseaux.
Ingénieur commercial débutant.

Réalisations :

- Déploiement du premier réseau internet haut débit sur boucle locale radio.
- Suivi et pilotage de la livraison des Liaisons Louées auprès de Grands Comptes.
- Mission de rédaction de plans de tests sur la partie sous systèmes de chiffrement.
- Prospection et ouverture de Grands Comptes.

DIPLÔME / FORMATION

Mastère Marketing Vente Distribution.

Diplôme Universitaire d’Ingénierie Télécom et Réseaux.

Diplôme Universitaire Chef de projet Web.

Service militaire (EORAA) Instructeur d’anglais.

BTS conception/ commercialisation

Formations courtes : Chef de projet PMI®, Analyse transactionnelle, module « manager négociateur » de l’ESSEC, BAFA, BAFD, monitorat de boxe française.

COMPETENCES / EXPERTISES

Anglais : Courant (TOEIC 920/990) Espagnol : bon niveau
Maîtrise du pack Office (Word, Excel, Powerpoint).

ACTIVITES / LOISIRS

Théâtre : 5 années de pratique

Course à pied (Semi marathon de Boulogne) – Plongée sous-marine (Niveau 2) – Golf.

Enseignant en Master e-commerce, module des Systèmes et Moyens de Paiements en Europe.

2006

2001

1999

1997

1995

Langues
Informatique

Activités

Pédagogie