

Christophe C. - Né en 1983
75015 Paris
14 ans d'expérience
Réf : 1602240714

Responsable des ventes sig & mobile mapping / expert it & geodata

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Ingénierie, les Services Commerciaux.

Formations

?Mindmapping, approches grands comptes, PNL, développement personnel, présentation en public.
?2001 :CESCI (3eme cycle): Master en négociation commerciale internationale
?1990 : Lincoln International Business School : Mas-ter Commerce international & Marketing.

Expériences professionnelles

Depuis 2005

Ingénieur Commercial Société: Esri France Leader des Systèmes d'Informations Géographiques (SIG) - 34 M€ et plus de 150 000 utilisateurs en France ? Négociation et conclusion des ventes de données au-près de Grands Comptes, ? Rédaction de cahier des charges et réponses aux appels d'offres, ? Gestion et évolution des offres, ? Accompagnement transversal des forces commerciales dans la démarche de vente sur les aspects contenus géographiques . Résultats : Accroissement des ventes (de 900 K€ en 2008 à 4,2 M€ en 2014) et de la marge brute dégagée (+23%) via le maintien d'une expertise sur la donnée géographique et la maîtrise du cycle de vente jusqu'à la signature de l'affaire

2004-2005

Responsable Commercial Société: Urbica Ingénierie - SSII spécialisée en traitement de l'information - 1,3 M€ - 128 clients ? Prospection avec mise en place d'un plan d'actions commerciales et marketing, création d'une BDD client/prospect, ? Elaboration des projets, supervision du démarrage, sui-vi des affaires et reporting d'activité, ? Pilotage des ressources internes affectées aux affaires. Résultats : Organisation et structuration de la politique commerciale et marketing - Résultats : CA architectes et géomètres : +18% sur un an.

2001- 2003

Partner Channel Manager Société: GEOCONCEPT - Editeur de logiciels SIG .7,2 M€ - 7300 clients - 223 000 licences vendues ? Prospection , négociation et conclusion des ventes de solutions auprès des comptes intégrateurs et éditeurs de solutions logicielles, ? Elaboration, suivi et mise en place des contrats de dis-tribution (technologie, données, OEM), ? Interface avec la force de vente directe, ? Mise en place d'un programme partenaire, animation du réseau de revendeurs, pilotage de la stratégie com-merciale des ventes indirectes, ? Participation à l'élaboration des plans marketing et communication (ateliers, conférences, petits déjeu-ners). Résultats : Structuration du service Partenariat et augmentation du CA des ventes indirectes France (27% du CA de la société, +23% de progression sur l'exercice 2002-2003).

Affaires significatives

2007 : Gendarmerie Nationale : 750 K€ MEDIAPOST : 128 K€ 2008 : Ministère du Développement Durable : 179 K€ ; Thales 3DS: 80 K€ 2009 : Ministère de la défense : 228 K€ ; Amaury Sport Organisation : 124 K€ 2010 : Orange : 448 K€ /BouyguesTel : 400 K€ 2011 : La Poste : 291 K€ /MinDef : 227 K€ 2012 : IMA : 368 K€ / Allianz Global Assistance :154 K€ 2013 : Ministère de l'Intérieur : 228 K€ ; SNCF Réseau : 127 K€ 2014 : MinDef : 363 K€ / Carrefour : 94 K€

Langues

- Anglais courant parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Management de Grands Comptes

Expertise dans la commercialisation de données et de solutions SIG.

• Négociation commerciale et contractuelle

• Mise en place et développement de partenariats,

• Elaboration d'offres produits/services,

• Animation de sessions thématiques et conférences (Club Défense, forums SIG, EO summit, ...) et webinaires.

• blogueur: france-geodata.

• Salesforce, CEGID, Pack Office MS (Expert)

Centres d'intérêts

• Théâtre, écriture de scénarios, réalisation de courts métrages,

• Boxe française, football