

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