

Bernard G. - Né
78000 Versailles
36 ans d'expérience
Réf : 1705110713

Directeur commercial / ingénieur d'affaires

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans l'Ingénierie, les Services Commerciaux.

Formations

1987/1988 INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE Paris 16ème Dut Gestion option finance comptabilité.

Expériences professionnelles

Depuis 2016

Commercial Sédentaire - Query Informatique. - Chasse, élevage et vente de logiciels avec cible de banques, assurances et Industrie. - Cibles : Société Générale, Bnp-Paribas, Crédit Mutuel, Axa, Mutuelle Harmonie

2015 Avril à Octobre

Pilotage de projet marketing pour la BNP-Paribas Société Burolab - Versailles - Prises de mesures des vitrines et d'espaces libre service des agences BNP sur toute la région parisienne - Organisation des missions des surveyors , collecte des données, vérification et envoi des mesures des agences chez le client, remplacement sur le champ des surveyors défaillants, réunions avec les chefs de projets et directeur du département architecture BNP - Chasse de nouveaux projets sur nouveaux clients : Société Générale, LCL - Résultats : 425 agences prêtes pour la campagne de changement de logo et marketing

2011 à Janvier 2015

Responsable Commercial vente logiciels Informatiques & Web- Société DEVSI - Charenton le Pont - Développement de la prospection Grands Comptes : Société Generale, Natixis, Groupe Accor, Solly Azar, Axa, Safran- Snecma, Unibail - Développement d'une offre spécialisée en logiciel de gestion de projet au niveau technique, organisationnel et financier dans les domaines Collaboratifs et de Mobilité : AMO & MOE -> Résultats : Installation d'infrastructures de messagerie extranet Bouygues, Packaging de poste de travail (Société Générale, Afpa, Anpe), Administration SQL Server (Anpe, Toshiba), Administration Active Directory (Bouygues, ElcoBrandt, Canal+), Développement VB, SQL (Natixis), Intégration, administration et développement Workflow (La Poste), Migration de bases Lotus Notes vers du Share Point (Safran)

2002-2009

Commercial senior - LOGINET CONSEIL - SSII Neuilly sur Seine - Développement du portefeuille prospects et clients : Prospection de PME (Mutuelles, Editeurs...) et des grands Comptes (Caisse d'épargne, Banque populaire, Système U, Auchan Orange,...). -Recrutement des consultants et management d'ingénieurs et de consultants techniques lors de phases amont d'entretien clientèle et durant leurs interventions en assistance technique. -> Résultats : Développement de 3 à 30 consultants - 2.2M Euros

1999-2002

Ingénieur d'affaires - SMART OPTION- SSII Morainvilliers Prestataire de services Outsourcing informatiques. - Prospection de PME (Editeur, SSII) et des grands Comptes pour le placement d'ingénieurs informatiques étrangers. Clients : Crédit Lyonnais, BNP, Quartz Data, Generali, - Gestion de 15 ingénieurs développeurs

1994-1999

Commercial VRP national Franchises BISICO France. Marseille, MONDIAL France. Paris 18 ème, MANGAS

France. Paris 8ème

1990-1993

TELELANGUES SYSTEMES. Ivry sur Seine Société de formation en langues étrangères. Technico-commercial

1988-1990

CHAMBRE de COMMERCE Franco-espagnole Paris 2ème Responsable administratif et comptable

1983-1986

CAMBIO ARGENTINO. Montevideo, Uruguay Maison de change Directeur d'agence de Change

1980-1983

ALFA ROMEO URUGUAY. Montevideo Uruguay Responsable du service après-vente

Langues

- Français- Espagnol (langues maternelles) / Anglais : Lu et parlé / Portugais : Lu, parlé et écrit parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Prospection et Vente
Développement du portefeuille prospects et clients
Placement de développeurs en régie outsourcing
Responsable administratif et comptable
Responsable du service après-vente
Pilotage de projet marketing (Expert)