



***** **

11/11/1972 (51 ans)
Nationalité Française

** ** * ** * ** * ** * ** * ** * ** *

Paris 03 Temple (75003)
***** _ *****
*****@***** **

International Business Manager, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- nov. 2016 / aujourd'hui International Partnerships & Business Manager**
Cadres en Mission - VCL France Business Club
Conseil auprès de la société écossaise CYAN Forensics
Participation au salon Milipol et Eurosatory (Paris)
Commission Sourcing entre l'Asie France au sein du Business Club
Vientam Cambodge Laos - France
- mai 2015 / oct. 2016 International Business Manager**
Réseau d'Ingénierie et de Conseil Minhcom, Paris
. *Validation de la stratégie et de l'offre de l'entreprise*
. *Coordination des bureaux internationaux du Réseau Minhcom*
Partenaire d'Affaires sécurisé en Malaisie, développement d'une offre Cyber Sécurité en Asie du Sud-Est
50 prospects identifiés en 6 mois en Malaisie (infrastructures critiques), projet au vietnam Télécoms Sécurité 1-3 M€
- janv. 2008 / déc. 2015 International Business Manager**
Sofrecom, Groupe Orange
. *Détection de projets et Recherche de financements correspondants*
. *Réalisation d'offres complexes (LTE par satellite, Mobile Backhauling Refresh)*
. *Négociation de Contrat Cadre multi-intervenants : Orange Suisse*
. *Gestion de partenariats stratégiques : AFD, Banque Mondiale, Banque Africaine de Développement...*
. *Identification d'un marché stratégique au Canada Province du Québec et promotion du volet*
Télécommunications du Plan Nord (2 fois et demi la superficie de la France) pour le Groupe Orange
. *Référencement auprès de la Banque Africaine de Développement et à la Banque Mondiale*
. *Couverture télécoms - évènementielle de la Coupe Africaine des Nations Gabon et Guinée Equatoriale*
Plus de 45 offres commerciales, techniques et fiscales réalisées
International Key Account Manager
. *Promotion de l'offre de la société pluri-pays : Europe, Amérique, Moyen-Orient et pluri-clients :*
opérateurs de télécommunications, régulateurs, gouvernements
. *Systemes d'Information, Télécommunications & Médias, Réseaux & Services*
Management de 6 agents et de 14 partenaires techniques
- janv. 2004 / janv. 2008 Spécialiste en Développement International**
Industries JARO, Téléphonie Publique, Bornes Multimédia et Aménagement Urbain, Montréal
Spécialiste en Développement International
. *Diversification de l'offre de la société vers des nouveaux produits et de nouveaux marchés*
. *Obtention de financement à l'exportation auprès du gouvernement fédéral*
. *Adaptation du cycle de production dans une logique de réduction des coûts (sous-traitants en Chine)*
. *Construction du réseau de partenaires 8 agents et prospection : Amérique Latine, Caraïbes, Europe, Moyen-Orient, Afrique, Maghreb*
- . *Conception de nouvelles cabines téléphoniques design et de solutions en aménagement urbain :*

Vatican, Suisse, Monaco, France, Dubaï
Référencement : Cable & Wireless, British Telecom, Orange, Telecom Italia .
Prospection : 50 opérateurs
Marchés signés : Caraïbes, Algérie, Monaco, Business leads > à 1 million de \$
Canadiens

janv. 2003 / janv. 2004 Consultant en Gestion

SF2i Paris et 2020 Technologies Montréal
Service d'Intermédiaire en vue d'une Joint Venture

janv. 2001 / déc. 2002 Responsable de Zone Export

MAT Équipement - JAYBEAM, Antennes de Télécommunications, Paris
. Recrutement de 10 agents et distributeurs en Amérique Latine
. Prospection en Amérique Latine auprès de grands comptes Opérateurs et OEM
. Animation commerciale de 14 partenaires : Amérique Latine, Israël, Afrique du Sud
. Concrétisation de projets dans le domaine de la sécurité et de la défense en Israël
. Développement de nouveaux projets et coopération technique (Groupe Alvarion)
950 000 € de commandes facturées à partir d'une base de 53 000 €

janv. 1999 / déc. 2000 CKD-Moneyline, Monétique et Solution de Paiement

Paris
. Animation commerciale et technique de 20 Value Added Resellers
. Zones concernées : Scandinavie, Benelux, Pays de langue allemande
. Développement des Affaires sur l'Europe de l'Est, le Maghreb et la Turquie
. Homologation de produits et support technique
229 000 € de Chiffre d'Affaires réalisé

. Support technique et commercial à 10 agents : Amérique Latine, Asie du Sud-Est et Océanie
. Gestion d'un appel d'offres pour réseau de canalisations - Tanzanie 183 000 €
122 000 € de Ventes de compteurs d'eau et de compteurs industriels

janv. 1998 / Acheteur International

Compagnie de Télécommunication du Chili
. Participation à une stratégie d'achats multi-pays et multi-vendors pour les filiales
. Sud-Américaines du Groupe Telefónica (Argentine, Brésil, Chili, Pérou, Espagne)
Plus de 7 millions \$ US de baisse des coûts sur 5 ans, pour un achat d'équipements de
76 millions \$US

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1997 / juin 1999 Master en Gestion Internationale; Option Amérique Latine, programme

bilingue anglais/espagnol - BAC+4
ICHEC Business School , Bruxelles - Université de Valparaiso, Chili

sept. 1995 / juin 1996 Certificat en Commerce International

Université du Québec à Montréal (UQAM)

sept. 1992 / juin 1995 Bachelor Degree en Administration des Affaires Marketing, Gestion des

Ressources Humaines, Management - BAC+3

UQAM

COMPETENCES

OEM, Lobbying, Relation d'Influence, Vente B2B, Mise en place de réseau commercial export, Gestion de projets

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Espagnol