



célibataire

Mantes-la-Jolie (78200)

*****@*****

Acheteur Business IT, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2021 / nov. 2021

Acheteur Business IT

Crédit Agricole Pacifica

- * Pilotage d'appel d'offres sur des prestations intellectuelles IT (ATU , CMS).
- * Contractualisation avec éditeurs de logiciels.
- * Mise en place d'indicateurs achats et reporting mensuel au management.
- * Suivi de l'application de règles d'achats de la ligne métiers achats (Audit des processus).

Principales réalisations :

- * Savings 25 K€ sur renégociation de contrat avec l'éditeur.
- * Reporting achats mise en place d'indicateurs pour le management.

août 2018 / déc. 2020

Consultant Achats IT

EPSA

- * Mission d'Accompagnement sur les achats des prestations métiers (IT, conseil métiers spécialisés, marketing).
- * Gestion des achats solutions pour les métiers (logiciel, matériel IT, P2I).
- * Gestion d'appels d'offres logiciels et P2I.
- * Support des métiers pour la rédaction des cahiers des charges.

Principales réalisations :

- * Savings 55 K€ sur appel d'offres TMA SAP.
- * Savings 34 K€ sur appel d'offres logiciel solution de protection de messagerie (-17% par rapport à l'offre initiale).

juin 2015 / mai 2018

Consultant Software Asset Management

Comparex France

- * Accompagner les clients dans leurs démarches de conformité et de gestion des licences/contrats logiciels.
- * Inventaire, analyse et réconciliation de licences acquises/déployées.
- * Proposer des optimisations pour réduire les coûts et des risques liés à la non-conformité contractuelle.

Principales réalisations :

- * Inventaire du parc logiciel pour Rexel (40 pays, 85 filiales) sur des éditeurs majeurs (Microsoft, Adobe, Vmware).
- * Missions Microsoft SAM Base Line générant des commandes de régularisation de licences.

mai 2014 / nov. 2014

Acheteur Software

Orange

- * RFP, rédaction de cahiers des charges et stratégies achats.
- * Négociation et contractualisation avec les éditeurs.
- * Suivi des fournisseurs stratégiques (Insight, Citrix) sur la commodité Software.
- * Déploiement du projet Software Asset Management (savings et cost avoidances).

Principales réalisations :

- * 230 K€ de savings lors du renouvellement d'un contrat logiciel (redevance annuelle divisée par deux).
- * Cash out 0 € sur 2014 sur un projet logiciel de migration IBM.

janv. 2013 / déc. 2014

Pôle Léonard de Vinci

- * Etude de marché sur les drones civils en France.
- * Benchmark avec Grdf et Total (bonnes pratiques et retour d'expérience sur l'utilisation de drones civils pour l'inspection de sites).

* Etablissement d'une stratégie d'allotissement pour l'inspection d'infrastructures (fermes solaires et parcs éoliens)
et recommandations achats.

Mission de conseils opérationnels achats pour Radio France.

* Cartographie des dépenses d'exploitation des bâtiments de France Bleu (3 M€ ,44 sites).

* Etude du marché du Facility Management, sourcing et évaluation des fournisseurs potentiels.

* Identification des leviers achats et présentation des scenarii achats à la Direction de Radio France.

janv. 2010 / janv. 2013 Commercial sédentaire Data Intégration et Data Protection

Syncsort

* Développement d'un portefeuille de comptes (clients finaux et revendeurs) à partir des solutions software de Syncsort sur la zone Europe du Sud.

* Renouvellement des contrats et vente de nouvelles licences sur la base clients installée, reporting des prévisions de ventes vers les directions France et US et gestion administrative.

* Prospection soutenue et veille concurrentielle.

* Coordination des opérations de marketing avec les US (préparation de salons professionnels, gestion de leads commerciaux, optimisation du CRM...).

Principales réalisations :

* 140% des objectifs 2010 sur le renouvellement des contrats, 130% sur 2011.

* Chef de projet pour le déploiement du nouveau CRM Microsoft Dynamics pour Syncsort France et formation des équipes sur cet outil.

janv. 1996 / janv. 2010 Commercial sédentaire grands comptes

Dell ASAP Software

* Développement d'un portefeuille de grands comptes des secteurs bancaires, industriels et services (Saint Gobain, Crédit Agricole, Cap Gemini, ...) sur un périmètre France.

* Vente de programmes de licences Microsoft Select - Accord Entreprise, Adobe CLP, Symantec Rewards, ...

* Vente de Hardware (PC, servers et périphériques) et de prestations intellectuelles (migration logicielle, installation de matériels, formation sur logiciel ...).

* Stratégie commerciale, lobbying éditeurs et constructeurs.

* Mise en place d'outils de gestion d'actifs logiciels chez les clients (approche Software Asset Management).

Principales réalisations :

* 180 % de croissance de chiffre d'affaires sur le Crédit Agricole de 2006 à 2008.

* Winback sur le groupe Caisse d'Epargne. CA 2006 :1,4 M€ ; CA 2007 12 M€ ; CA 2008 :14 M€.

janv. 1993 / janv. 1996 Ingénieur commercial PME-PMI

IPC France

* Vente de solutions hardware (desktop, notebook, server et périphériques) auprès de PME PMI et établissements publics.

* Participation à des salons professionnels (IT Forum) et gestion d'un show room.

Principales réalisations :

* Développement d'un courant d'affaires à l'export vers l'Afrique sub-saharienne et le Maghreb.

* Règlements de litiges financiers avec des comptes PME.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2014

Master Ingénierie et Management des Achats - BAC+4

Pôle Léonard de Vinci (Courbevoie)

/ juin 1990

Diplômé de l'Ecole Supérieure de Gestion option marketing et vente -

BAC+6 et plus

Paris

/ juin 1989

**Diplômé de l'Ecole Supérieure de Gestion et de Commerce International
(Paris) - BAC+6 et plus**

COMPETENCES

licensing, Microsoft, Adobe, ATU, CMS, SAP, Vmware, Insight, Citrix, IBM, Syncsort, Data Protection, CRM, Microsoft Dynamics, Microsoft Select, Accord Entreprise, Adobe CLP, Symantec Rewards, Suite Microsoft Office, SI

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Professionnel

Français

CENTRES D'INTERETS

randonnées, voile, Histoire contemporaine