

Ingénieur Commercial



Business Development

Commerce International

NTIC

Cloud

SaaS

Après une formation en marketing-vente et une expérience prépondérante en commerce international dans le domaine des nouvelles technologies, je souhaiterais intégrer une entreprise innovante, à caractère international.

39 ans
Permis de conduire

✉ benoitfindeis@gmail.com

☎ +33 7 78 17 17 69

📍 214, The new Hardwicke
Dublin
Irlande

EXPÉRIENCES

Enterprise Azure Specialist

Microsoft - Depuis octobre 2020



- ▶ gestion d'un portefeuille de grands comptes publics et privé.
- ▶ Mise à l'échelle de l'exécution sur l'ensemble du territoire et orchestration de spécialistes Digitaux, des équipes terrain, des partenaires et de clients.
- ▶ Accompagner le client dans son adoption Azure en le formant sur le cloud et en adaptant les messages à son entreprise
- ▶ La conduite de play multi-cloud convaincant dans les comptes qui ont adopté un cloud compétitif.
- ▶ Accélérer l'augmentation du revenu ACR (revenu cloud) en prenant le contrôle du cycle de vente et en tirant parti des investissements et des programmes partenaires.
- ▶ S'assurer que les clients sont résilients en positionnant de manière proactive les services ACA résilients (programmes internes à Microsoft) tels que les charges de travail de sécurité, d'analyse et de développement d'applications.
- ▶ Engager les partenaires de manière proactive au début du cycle de vente.

Cloud and Technology account executive

Oracle EMEA - Depuis octobre 2018 - CDI - Dublin - Irlande



J'accompagne les entreprise SMB (0 a 200 millions d'euros de CA) a valoriser leur infrastructure IT au travers d'un portefeuille produit technologie important (Bases de données, sécurité, middleware, cloud...).

Au travers d'investissement historiques en R&D, Oracle offre aujourd'hui les solutions cloud les plus performantes du marché. Mon rôle est d'aider nos clients a faire le meilleur choix en fonction de leurs besoins.

Ingénieur Commercial

Medisys - Depuis octobre 2015 - CDI - Lyon - France



- ▶ Fondée en 1991, Medisys est éditeur de logiciels innovants de gestion, de soins et de mobilité entièrement dédiée au secteur médico-social. Medisys dispose d'une implantation nationale avec 4 sites sur Aix en Provence, Agen, Lyon / Villeurbanne, Compiègne.

Avec plus de 2 500 clients en France métropolitaine mais aussi dans les DOM / TOM et 6 500 logiciels installés, Medisys représente aujourd'hui la référence dans les logiciels de gestion des services à la personne et de l'action sociale : aide et soins à domicile (SAAD, SSIAD) et des établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (EHPAD) et handicapées.

- ▶ Gestion et développement d'un portefeuille client,
- ▶ Développement d'un territoire en conquête de nouveaux clients,
- ▶ Participation aux évènements du secteur (salons, congrès,...),
- ▶ Réponses à appel d'offre, élaboration des devis, recouvrement...,
- ▶ Reporting mensuel auprès du directeur commercial.

Ingénieur Commercial

Isogeo - Depuis avril 2014 - CDI - Lyon - France



- ▶ Isogeo facilite la gestion de vos données géographiques et optimise leur utilisation, leur partage et leur valorisation. Nous mettons en oeuvre une solution logicielle puissante et légère basée sur une architecture informatique en nuage et permettant un catalogue exhaustif en temps réel et un traitement facilité de vos données.
- ▶ Prospector et développer des projets auprès des comptes du secteur public organisés administrativement (Conseils généraux et régionaux, Communautés d'Agglomérations et de Communes, Etablissements Publics Fonciers, Agences d'Urbanisme,...) ou par secteur vertical (comme l'eau par exemple) de la région sud de la France,
- ▶ Vendre des solutions (en mode SaaS, services) en restant à l'écoute des besoins techniques et fonctionnels des clients et prospects,
- ▶ Participer à l'élaboration des réponses à appels d'offres, en relation étroite avec nos équipes avant-vente,

- ▶ Participer au suivi du projet et des équipes affectées aux projets,
- ▶ Assurer un reporting régulier auprès du Directeur Commercial.

Responsable commercial

Nearshore Strategy - Février 2013 à janvier 2014 - CDI - Casablanca - Maroc



- ▶ Nearshore Strategy est une agence française implantée depuis maintenant 3 ans à Casablanca au Maroc. NS est spécialisé dans la production digitale au forfait et en délégation de personnel pour le développement web et mobile.
- ▶ Définition de la stratégie commerciale,
- ▶ Définition de la stratégie web marketing,
- ▶ Mise en place des supports d'aide à la vente.
- ▶ Gestion comptes : grandes Agences de communication / Agences digitales, Pure players Web, e-commerçants,
- ▶ Définition des solutions en délégation de personnel à proposer au client, en coordination avec le responsable d'agence et le responsable RH,
- ▶ Élaboration et négociation des propositions commerciales,
- ▶ Déplacements professionnels réguliers à l'étranger (France),
- ▶ Gestion de la relation client et suivi des projets.

Chargé d'affaire

Microplan Solutions - Octobre 2010 à octobre 2012 - Casablanca

- ▶ Développement des ventes et prospection auprès d'une clientèle de grands comptes dans la Promotion immobilière, les gestionnaires de patrimoine de grandes entreprises, certains Ministères et auprès de Collectivités Territoriales.
- ▶ Définition et mise en place de la stratégie commerciale avec la direction.
- ▶ Suivi et fidélisation des clients existants.
- ▶ Volontariat international en entreprise.

Chargé d'affaire

smartvisite - Février 2008 à 2010 - Caen



- ▶ Créée en novembre 2007 par Thomas Findeis et Ugo Quaise, Smartvisite™ est spécialisée dans la communication média sur Internet et propose, à destination des professionnels de l'immobilier des solutions de vidéos et sites Internet 100% automatisées.
- ▶ Création de portefeuilles clients, prospection et démarchage des clients et des fournisseurs. Veille concurrentielle.
- ▶ Participation au développement de la jeune entreprise innovante. Recherche et achat de composants pour le produit final. Traduction du site Internet en Anglais.
- ▶ « Brain storming » avec le responsable technique pour le développement de nouvelles fonctions pour le logiciel web.
- ▶ Participations aux salons. Rédaction de communiqués de presse (mission)

COMPÉTENCES

Humaines

- ▶ Enthousiaste et passionné ★★★★☆
- ▶ Travail en équipe ★★★★★
- ▶ Ponctuel ★★★★★
- ▶ Persévérant ★★★★★
- ▶ Patient ★★★★☆
- ▶ Assiduité au travail ★★★★☆
- ▶ Polyglotte ★★★★★

Vente

- ▶ Relationnel ★★★★★
- ▶ Techniques de vente ★★★★☆
- ▶ Négociation ★★★★☆

- Commerce international
- Analyse des besoins
- A l'écoute



Marketing et communication

- Outils marketing
- Compétences rédactionnelles
- Compétences analytiques
- Etudes de marchés
- Organisé
- Web marketing



FORMATIONS

Master Marketing-Vente

ECOLE DE MANAGEMENT DE NORMANDIE (CAEN)

Septembre 2004 à septembre 2008

Management, droit des affaires, droit international, marketing, trade marketing, commerce intl...

Certificat in the Advanced Tourism Management Program

CAPILANO UNIVERSITY (VANCOUVER, CANADA)

Septembre 2006 à septembre 2007

Advanced communication skills, environmental stewardship, planning & Policy , people management...

Diploma in the General Study Program

CAPILANO UNIVERSITY (VANCOUVER, CANADA)

Septembre 2006 à septembre 2007

Project management

CENTRES D'INTÉRÊT

Autre

- nouvelles technologies
- l'actualité
- innovation
- cinéma
- musique
- snowboard
- kitesurf
- tennis
- voyager
- la photographie