



Ingénieur d'affaires grands comptes

Connaissance technique et fonctionnelle de la relation client

:: Etat civil

Exbrayat Cédric

06.88.48.77.60

cedric@exbrayat.info

www.exbrayat.info

www.viadeo.com/fr/profile/cedric.exbrayat1

viadeo

24 Août 1978

Permis B

:: Formation

2001 – 2002 :

MASTER 2 / DESS Marketing - Dvpt
Commercial *Option NTIC*

1999 – 2001 :

Ecole de Commerce ISEG
Majeure Marketing

1997 – 1999 :

Diplôme Universitaire de Technologie
Techniques de Commercialisation

:: Informatique

[>] **Dev – Infra**

PHP, réseaux, protocoles, sécurité

[>] **PAO**

Fireworks, Photoshop, Illustrator

[>] **BDD :**

Access, My SQL

[>] **Bureautique :**

Word, excell, Power Point, ...

:: Langues

[>] Anglais : lu, écrit, parlé

[>] Espagnol : lu, écrit, parlé

:: Loisirs

[>] **Musique :**

Pop, rock, musiques festives

[>] **Sports :**

Trail, ski, squash, ...

:: Engagements associatifs, divers

[>] Intervenant au sein du DESS Marketing et Développement Commercial, expert Cybermassif

[>] Depuis 2003 : Co-fondateur et Président du Réseau ENTIC : Association des anciens du DESS

[>] Depuis 2005 : Co-fondateur et Vice-Président du Réseau Cyberbougnot

:: Expériences professionnelles

[>] **Ingénieur d'affaires**

Nirva Systems (69) – Editeur de logiciels

En poste depuis Février 2008

✓ **New bizz sur des cycles de vente longs / Gestion de projets**

➤ Intervention auprès des grands comptes (CAC 40 et spécialistes de la relation client) afin de mettre en place des solutions d'automatisation et d'industrialisation des communications, des processus documentaires et des données de l'entreprise.

➤ Pilotage de projets en sollicitant les ressources internes et externes.

[>] **Ingénieur d'affaires**

Groupe Edokial (42) – Opérateur global en traitement documentaire

Juin 2005 à Janvier 2008

✓ **Gestion d'un portefeuille de 700 Keuros**

➤ Analyse de l'environnement, plan d'actions, revue de compte

➤ Prospection de nouveaux clients et détection de nouveaux projets, gestion et développement des comptes existants, réponse aux appels d'offres

➤ Pilotage de projets en sollicitant les ressources internes et externes.

➤ Suivi d'affaires depuis la mise en place d'un contrat (respect des engagements client) jusqu'à la mise en production

[>] **Ingénieur commercial réseaux**

Caliséo (69) – SSII – Intégrateur systèmes, architecture réseaux, Hosting

Septembre 2003 à Mai 2005

✓ **Taux d'atteinte new biz : 85%**

➤ Commercialisation, prestations d'études, de conseils, de réalisation des systèmes d'information ou d'acquisition de données sur les PME-PMI et grands comptes

➤ En charge de l'Agence de Clermont Ferrand de Juin 2004 à Mai 2005

➤ Réflexion stratégique et mise en application d'outils et actions marketing pour le développement du marché Auvergne

[>] **Ingénieur Commercial Junior B to B**

SAGEM (92) – Branche Communication – Division Terminaux et Internet

Avril 2003 à Août 2003

➤ Chargé de commercialiser auprès d'une clientèle de professionnels une large gamme de produits de télécommunications et de solutions à fort contenu technologique

➤ Ecole de vente SAGEM : formé par les cabinets Demos et Cegos sur les points suivants : techniques de prise de rendez- vous, techniques de vente, techniques de relance

[>] **Chef de produit junior B to B**

MICROSOFT (91) – Rattaché au département MSN

Mai 2002 à Octobre 2002 (Stage)

✓ **Conduite du marketing BtoB**

➤ Elaboration de briefs agences, suivi des campagnes de communication et analyse des résultats

➤ Elaboration des plans de communication et veille concurrentielle

➤ Développement de l'activité de vente publicitaire sur MSN

➤ Réalisation d'études de cas présentant les solutions MSN Advantage Marketing développées pour les clients MSN

➤ Responsable du site Internet MSN destiné aux annonceurs et agences de publicités