

Pilote SI - Chef de projets



56 ans

Permis de conduire

CONTACT

+ 33 678 417 265

✉ philippe.letty@groupama.com

PRÉSENTATION

Utiliser ma compétence approfondie dans l'acquisition, le développement ainsi que le suivi d'affaires.

Maitrise et pratique des méthodes et outils d'organisation, de communication et de management pour la promotion et la réussite des projets que je mène.

Pilote SI - Chef de projets

Groupama Support et Services - Depuis juin 2011 - CDI - Ecully - France

- Contrôle qualité de l'outil de pilotage de la version afin de proposer à nos clients internes (projets) et externes (Caisses Régionales GAN) une vision actualisée du SI
- Mise en œuvre avec la MOA DPOM des sessions de présentation du SI auprès des différentes Caisses Régionales et du GAN tant d'un point de vue Métier que Technique
- Création de processus de pilotage de la version pour permettre de piloter les versions du SI

Sales Manager

COMARCH - Octobre 2009 à février 2010 - CDI - Grenoble - France

Commercialisation pour le compte de Comarch, spécialiste des solutions IT innovantes pour les secteurs publics et privés, d'une solution d'IT Management dont l'objectif est :

1. d'augmenter vos ventes et votre rentabilité
2. de réduire vos coûts opérationnels
3. d'optimiser vos coûts informatiques

3 solutions pré vendues : 60,000 €. Solution IT Management proposée à la Chambre de Commerce de Paris

Business Developer

REGISUD - Janvier 2008 à septembre 2009 - Freelance - Montpellier - France

Formation coaching ressources humaines et développement de projets – offre de services – accompagnement à mise en place d'un système d'informations chez REGISUD.

Accroissement du nombre de prospects de 20 % (CRM), diminution du temps de traitement du cycle commande-facture de 30 %

Business Developer

COACH IS - Mars 2005 à novembre 2007 - CDI - Lyon - France

Après avoir travaillé pour CERNER, il s'agissait d'implanter COACH-IS comme acteur français puis européen du SI de santé, d'effectuer du développement commercial.

2 marchés créés et gestion du processus de ventes complet (de la prospection à la négociation et la signature), dernière vente de 70 000 € en 2007.

Responsable d'Affaires

CALYSTENE - Décembre 2002 à février 2005 - CDI - Grenoble - France

. augmenter les projets d'informatisation des entreprises et établissements de santé.

. Le CA a augmenté de 50 % à 3,5 millions €

Responsable Commercial

NCI S.A. - Octobre 2000 à novembre 2002 - CDI - Nantes - France

.amélioration des processus de vente, objectifs qualitatifs et quantitatifs et leurs atteintes, axes de développement et de progrès de l'agence.

.augmentation de 20% du CA par rapport à celui de 2000 à 1,4 millions €. Mobilisation et management des ressources internes nécessaires aux projets

Responsable Commercial

SAGE - Octobre 1998 à octobre 2000 - CDI - Lyon - France

motivation, encadrement équipe projets .

le CA qui a augmenté de 60% à 10 millions € par rapport à celui de 1999.

Mise en place de partenariats avec des sociétés telles que Oracle, Microsoft, KPMG.

Responsable Grands Comptes

SAGE - Octobre 1996 à septembre 1998 - CDI - Lyon - France

Mission :

. créer, mettre en place et développer un réseau de revendeurs à valeur ajoutée.

Résultat :

. Augmentation de 20% par rapport au CA 1998 de 1,4 M €.

Ingénieur Commercial

SAGE - Décembre 1991 à septembre 1996 - CDI - Lyon - France

Mission :

. créer et gérer une implantation locale d'envergure.

Résultat :

. Augmentation de 310 000 € en 1994 à 550 000 € en 1996.

COMPÉTENCES

Savoir-faire supplémentaires

- Vente complexe directe et indirecte
- Management d'un réseau de vente indirecte
- Gestion d'équipe
- Méthodes et outils d'organisation, communication et management
- Gestion de projets
- Formateur occasionnel Amélioration Esprit de Service

FORMATIONS

Diplôme d'Etudes Supérieures de Commerce, Administration et Finance

ECOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DE BRETAGNE, BREST

Septembre 1985 à juin 1991

Option Marketing

ITIL

EXIN-EXAMINATION INSTITUTE FOR INFORMATION SCIENCE

Décembre 2009

ITIL version 3

Foundation Examination

Acquisition de nouvelles connaissances informatiques notamment organisationnelles (étape vers ISO 20000)

