

Olivier MARSET

14, Place Verte, B-6791 Athus (Belgique)

Mobile : +352 661 33 88 55

Email : olivier.marset@contactoffice.net

Né le : 15/05/1971

Marié – 2 enfants

PROFIL PROFESSIONNEL

Responsable Commercial Grands Comptes – Responsable des Développements Commerciaux

Développement et gestion des relations avec la direction des clients locaux.

Préparation de profils de direction et étude de certains profil (industriels, Commerce et autres.

Orienté Réussite Commerce et Profit

Expérience Internationale + Forte connaissance Technique

Développement de stratégies basées sur les tendances et analyses du marché.

Préparation des plans d'action commerciaux, Statuts et rapport des compte client existants et Recommandations afin d'augmenter les ventes et le CA

Motivé et Voyage entre sites

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Verizon Business, Luxembourg

Commercial Grands Comptes

06/2012 – 30/06/2015 (3 ans)

Objectifs :

En charge du résultat du CA local et d'une partie des revenus commerciaux liés au territoire Belgique-Luxembourg sur les produits suivant (Network, Sécurité & Applications) .

CA existant de 10,5 Millions \$ ayant augmenté de +/- 5-7% sur 24 mois.

Gestion et développement d'un large portefeuille de clients (20 clients)

Maintient et dépassement des résultats annuels.

Responsabilités :

Capacité à développer de manière intensive l'activité commerciale et la relation avec la directions des clients existants

Cultiver de nouvelles relations et contacts alignées avec l'IT et les attentes du Groupe afin de découvrir de nouvelles opportunités et développer des solutions.

Bonne connaissance et compréhension des environnements clients relatifs à leur secteur spécifique.

Identification des habitudes et attentes importantes du secteur, compréhension des applications clés permettant la résolution de problèmes liés au secteur d'activité.

Livrer des solutions en adéquations avec les demandes et attentes des clients.

Bonne connaissance des méthodes de vente et des outils associés et applications régulière de ces méthodes afin de mieux connaître l'environnement client et gérer la relation.

Application des techniques de négociation dans la majorité des cas avec une attention particulière à atteindre une situation gagnante.

GLOBO Group, Luxembourg*Responsable du Développement Commercial*

01/2007 – 02/2012 (5 ans)

Objectifs :

Augmentation du CA de 300% (de 10 million € à 30 million €)

Augmentation du portefeuille clients de 400% (de 5 à 25 clients)

En charge des CA commerciaux en Europe et hors Europe (Afrique, Moyen Orient, Asie, ..)

En charge d'étendre les solutions du groupe hors Europe.

Responsabilités :

Gestion d'une équipe de 10 commerciaux en Europe (UK, Pays-bas, Luxembourg, France)

Recrutement et formation de commerciaux

Suivie des ventes et du développement commercial avec les nouveaux clients et marchés.

Fourniture de rapports commerciaux et financiers .

Définition de la stratégie commerciale et du développement.

En charge de la stratégie IT du Groupe et de son développement .

Associé au Marketing et à la stratégie du Groupe .

La Banque Postale, Ile de France (France)*Architecte Sécurité – Chef de Projet*

01/2007 – 12/2007 (1 an)

Objectifs :

Couverture des différents projets sécurité implémenté par « La Banque Postale ».

Validation de l'architecture sécurité de la Banque et suivie des différents projets de mise en œuvre de l'authentification des comptes clients de la Banque en ligne.

En charge de la mise en œuvre du support client 3639 permettant l'accès aux comptes client de la banque en ligne avec authentification forte.

Responsabilités :

Mise en œuvre et suivie des différents comités et projets.

En charge des différents appels d'offre aux fournisseurs.

Fourniture de rapports et de suivie avec le chef de projet coté client.

BNP Paribas, Paris (France)*Chef de Projet Sécurité*

04/2001 – 07/2006 (5 ans)

Objectifs :

Déploiement du réseau MPLS sur l'ensemble de l'infrastructure du Groupe: analyse de risque, validation sécurité , validation de l'architecture VPN.

Mise en œuvre d'une architecture de chiffrement des emails sur l'infrastructure du Groupe.

Mise en œuvre d'une architecture de reverse proxy filtrant sur l'infrastructure du Groupe.

Gestion et suivie des outils d'authentification des comptes client de la banque en ligne.

Responsabilités :

Suivie et études sécurité du département IT du Groupe.

Expertise sécurité de différents domaines : sécurité des navigateurs, filtrage des flux IN/OUT des navigateurs, étude sur le filtrage des code mobile.

AVENCIS SA, Paris (France)

Directeur Exécutif/Fondateur – Directeur Commercial

08/2000 – 07/2004 (4 ans)

Objectifs :

Mise en œuvre et développement d'un logiciel de SSO (SSOX).

Mise œuvre de la stratégie commerciale et de développement de la société.

Mise œuvre des plans Marketing et de communication afin de développer la présence de SSOX sur le marché.

Responsabilités :

Gestion administrative et financière de la société.

Suivie des clients et réponses aux appels d'offre.

Transiciel ISR, Paris (France)

Security Consultant

01/1999 – 01/2001 (2 ans)

Objectifs :

Mission Bouygues Telecom : mise œuvre d'un outil de supervision pour le système d'opération de cet opérateur.

Mission : Czeck Trafic Air Control : mise œuvre d'un outil de supervision de système d'opération.

Mission AVENTIS : Mise œuvre d'une étude sur le PKI.

Mission COGEMA : Chiffrement du réseau VPN des différents sites français.

Responsabilités :

Missions de consulting pour les clients de Transiciel ISR.

Etude Sécurité

EDUCATION

EPITA (Computer Science Engineers High School), France

Masters Système et Technologie de l'information

1991 - 1995

BAC

1990

LANGUAGES

Français : langue maternelle

Anglais : parlé, écrit, lu

Espagnol : Notion

PROFILE CRITERIAS / ADVANTAGES

Capacité à gérer un groupe de personnes

Connaissance du CRM Salesforce.com

Mentalité de « chasse et prospection commerciale ».

Mentalité d'entrepreneur

Esprit de compétition afin d'atteindre les objectifs.

Contribution et dépassement des objectifs commerciaux.

Capacité à prospecter, attirer et qualifier de nouveaux clients/prospect

Esprit d'équipe

AUTRE POINTS D'INTERET

CrossFit - Fitness (LesMills) - Basketball - Running/Trail

Voyage