



***** **

** ** ** **

La Chapelle-sur-Erdre (44240)

****.*****@*****.**

Planificateur de demande d'intervention, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2022 /

Planificateur de demande d'intervention

Mismo

d'intervention Pour le compte du client nantes Métropole, en charge de la planification des demandes de moyen informatique pour l'ensemble des Agents de nantes Métropole. Prise en compte des demandes vérification de l'adéquation. Vérification des stocks matériels et logiciels Planification des demandes auprès de l'équipe technique validation de la qualité des interventions

juil. 2012 / sept. 2020

Coordinateur de Projet Solution d'impression

Konica Minolta Centre Loire: filiale du Groupe Konica Minolta France

ne production des projets de solution et de déploiement des copieurs associées. Mise ne place de solution de traitement du document, de consommation des documents et d'envois du document Gestion des projets de déploiement de copieur et de solution associé. Réunion de lancement, validation des

juin 2007 / févr. 2012

Responsable du recrutement et de l'administration des ventes. Responsable du Recrutement Technique

SSII Econocom Managed Services Filiale du Groupe Econocom

suivi de l'ensemble des demandes techniques liées à la production, dans le respect des SLA demandés. Responsable du référencement et du suivi des sociétés d'Intérim et de la Sous-traitance. Définir en collaboration avec la Direction les référentiels de prix pour la force de vente. Responsable Administration des ventes Gérer la planification de l'ensemble des ressources techniques de l'entreprise Optimiser le taux d'occupation des ressources. Gérer la conformité des contrats

mars 2001 / févr. 2012

SSII Econocom Managed Services Filiale du Groupe Econocom

mars 2001 / juin 2007

Services Unit Manager

SSII Econocom Managed Services Filiale du Groupe Econocom

Manager Assurer le suivi client sur la région IDF sur l'environnement régie et SLA. Gérer le relationnel client ainsi que le suivi des contrats associés. S'assurer de la rentabilité de chaque compte suivi et de son évolution. Gérer les ressources de son périmètre dans le respect des

janv. 2000 / juin 2001

Ingénieur commercial grand compte

SSII / ARES

OEM pour la société ARES 120 MF d'objectif réalisé 140 MF Assure le relationnel au niveau de la direction des achats et l'Opérationnel. Accompagne le client sur sa propre stratégie en relation

janv. 1996 / déc. 2000	Ingénieur Commercial Spécialisé DIGITAL EQUIPEMENT FRANCE <i>et Commercial sur la vente de produits à valeur ajoutée (Cluster fibre channel disaster tolerance)</i> <i>Architecte de solutions globales, produits, logiciels et prestations de services ainsi que de</i>
janv. 1994 / janv. 1996	Ingénieur Commercial T.OEM <i>de l'évolution des comptes inférieurs à 1 M\$: 40 comptes Prospection de nouveaux partenaires pour</i> <i>l'évolution du marché T.EOM : 5 ouverture de comptes réalisés durant cette période dont deux à plus</i>
janv. 1990 / janv. 1994	Ingénieur Technique et Administration des ventes Superviseur DIGITAL EQUIPEMENT FRANCE <i>5 supports produits, sur les marchés de l'Industrie et des Médias Responsable de la mise en place</i> <i>d'un centre de support technique pour la validation des commandes. Responsable de la formation des</i>
mars 1983 / févr. 2000	DIGITAL EQUIPEMENT FRANCE <i>vente de matériel et logiciel Informatique et la fabrication de processeurs : 2200 collaborateurs.</i>
janv. 1983 / janv. 1990	Ingénieur Système et réseau environnement Open VMS DIGITAL EQUIPEMENT FRANCE <i>Gamme VAX PDP et Périphériques Assure le dépannage et le reconditionnement des produits Digital</i>

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2001 / juin 2007	Formation ITIL Les fondamentaux V2
/ juin 1991	Formation commerciale Interne Digital Equipement France
/ juin 1987	Formation Technique sur les Technologies Processeurs 64 Bit 2 mois DIVERS

COMPETENCES

Ingénieur Système, Excel, PowerPoint, Word

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

motos, cinéma, Bricolage, lecture