



Alexandre CLARISSE

Global Account Manager for EDF Group

38 ans Marié

E-mail aclarisse@lexlan.net

Téléphone +33 695 412 317

Adresse 31 bis, rue Racine
78470 St Rémy les Chevreuse



Résumé

En charge de la croissance, de la rentabilité et d'une relation client à forte valeur ajoutée.
Plus de 10 ans d'expérience dans le secteur du conseil et du service IT.

- Vente de solutions complexes auprès des directions
- Maîtrise de l'environnement client: organisation, acteurs clés et décisionnaires
- Approche centrée client avec un focus commercial
- Négociation, résolution de problème et gestion de crise
- Management des équipes commerciales, coordination de l'avant-vente et du delivery
- Approche stratégique, esprit d'analyse et prise de décision
- Collaboratif, motivé et esprit d'initiative



Expériences

Global Account Manager for EDF Group BT Services

Décembre 2013 à ce jour



Global Account Manager for EDF Group

Le groupe EDF est un client stratégique pour le groupe BT, tant sur les métiers d'opérateur et télécoms que sur l'activité services IT:

- Revue et plan de compte
- Coordination nationale et internationale (UK, Pologne, Italie etc.)
- Consolidation des branches Télécom & Services
- Rendez-vous C-LEVEL et lobbying
- Management de l'équipe de compte

Directeur de Compte et de l'Agence EDF Devoteam

janvier 2006 - novembre 2013



2009 - Directeur de Compte pour le Groupe EDF

Le groupe EDF devient le 2nd client du groupe Devoteam avec un chiffre d'affaire de plus de 18M€ et environs 160 consultants dédiés au compte:

- Revue et plan de compte
- Définition des objectifs et de la stratégie
- Management d'une équipe de 13 collaborateurs
- Rendez-vous C-LEVEL et lobbying
- Orchestration et réunion inter-entités
- Référencement, négociation achat
- Tableau de bord, consolidation et reporting
- Responsable des Big Deal et des crises

2007 - Directeur de l'Agence EDF

En charge du P&L de l'agence dédiée au groupe EDF avec plus de 90 consultants et du management d'une équipe de 5 collaborateurs :

- Recrutement, formation, licenciement et entretien annuel
- Reporting budgétaire et d'activité
- Management des forces de vente
- Gestion de l'avant-vente et du delivery

2006 - Ingénieur Commercial EDF

- Prospection, développement et revue de périmètre
- Réponse à appel d'offre, marché tarifs, négociation achat
- Montage de forfait et coordination interne
- Présentation des consultants
- Suivi des collaborateurs
- Entretien et validation des candidats
- Soutenance technique & financière



Ingénieur Commercial

Groupe Altimate

2005 - 2006

En charge de créer et de développer la filiale Abakaan sur les technologies Microsoft .Net

- Prospection, rendez-vous et présentation des consultants
- Entretien et validation des candidats
- Ouverture de comptes : AXA, BIC, APAVE et Banque OBC



Ingénieur Commercial

Alliance Ingénierie - Groupe BTD

2004 - 2005

Dans l'Agence Finance au sein de la filiale Alliance Ingénierie, en charge du développement du secteur de la banque de détails et des pôles Asset Management.

- Prospection et développement du secteur bancaire
- Positionnement en régie sur des missions d'AMOA
- Recherche et entretien des candidats



Co-fondateur

Aravis System

2003 - 2005

Création de la société Aravis System. L'activité était le service de prestation informatique, la vente de matériel informatique et le support.

- Prospection client diversifiée de filiales et de PME
- Ouverture de compte sur du service, matériels et support
- Montage d'une offre spécifique pour le secteur de l'imagerie médicale



Professeur d'informatique

Lycée Français de Los Angeles

2000 - 2003

Professeur d'informatique avec un enseignement bilingue Français/Anglais et responsable du projet TICE (Technologie Informatique & Communication au sein de l'Enseignement) pour l'Education National.



Directeur de projet

Gribel inc

1999 - 2000

Web Agency basée à Los-Angeles, en charge de l'offre commerciale, de la coordination des équipes de développement en Israël et des équipes graphiques aux Etats-Unis.

- Avant-vente, conseil et négociation de solution Internet
- Responsable du e-business, consulting et du marketing
- Développement et hébergement de site web



Commercial

Xerox France

1997 - 1999

- Développement du chiffre d'affaire dans le secteur des solutions nouvelles d'imagerie numérique et informatique
- Déploiement de stratégie marketing sur le parc existant
- Négociation, analyse financière, suivi des accords cadres et prospection ciblant de nouveau secteurs tels que les DSI





Stages

Garnier - groupe l'Oréal

1997

Maîtrise d'Ouvrage Informatique au sein de la DSI

Fenêtre Isolantes - Rehau

1995 - 1997

Apprenti commercial

Galleries Lafayette Haussmann

1993 - 1995

Apprenti vendeur



Formations

2013	Mercury: ProcessCom
2011	HEC: "Les réseaux sociaux"
2010	Perform'Hans: "Créer une relation avec les dirigeants"
2008 -2009	Cegos - "Parcours du Manager Devoteam": Management, Gestion, Juridique, Communication, Reporting etc.
2007	Formation juridique aux clauses contractuelles
2006	Cegos: Formation « vendre & négocier avec les grands comptes »
2006	Ecole des ventes Devoteam
2002	CNED Niveau BTS Force de Vente
2000	Santa Monica College (USA) Formation Macromédia & Adobe
1999 -2000	UCLA – University of California, Los Angeles Programme d'anglais & TOEIC
1998	Ecole Xerox "communication & psychologie en négociation"
1997	IGS – Institut de Gestion Supérieur de Paris: BAC Vente Représentation en alternance
1995	NOVENCIA Business Shcool Paris - NEGOCIA BEP/CAP Vente Action Marchande en alternance



Infos supplémentaires

Voyages

- Argentine
- Brésil
- Canada
- Etats-Unis (5 ans)
- Sénégal
- Tanzanie
- Tunisie
- Europe

Art & Passion

DANSE 1989 -1995
Ancien danseur au
Conservatoire Supérieur
de Paris durant 6 ans

PHOTO
Photographe amateur



Sport & Loisir

- VTT
- Tennis
- Roller
- Lecture & Cinéma
- Design
- Internet & high-tech