

Consultant technico-commercial et directeur technique

Contexte

- Groupe informatique incluant 5 sociétés : DXR, Bouché Informatique, MicrotechVision, L'Atelier Informatique et A2I - 13 personnes
- Zone d'action : Région Landaise

Actions

- Réorganisation du SI et rédaction de procédures
- Etude commerciale et technique pour des projets clients (rapport d'audit)
- Gestion technique et commerciale du parc informatique et logiciel
- Mise en place d'une cellule de hotline avec prise en main à distance
- Obtention du label « Microsoft Certifié Partenaire »
- Mise en place de solutions innovantes : mobile IT et CPL/Wifi
- Administration des systèmes et réseaux
- Gestion de la sécurité : firewall, VPN, DMZ, anti-virus
- Gestion des sauvegardes, raid logiciel et matériel
- Administration de la messagerie sous Exchange 2003
- Assistance aux utilisateurs

Compétences :

Savoir Faire :

Portefeuille d'environ 3000 clients. Gestion d'une équipe technique et commerciale

Connaissances :

Mobile IT et CPL/Wifi

Personnalité :

Organisation, autonomie de travail, prestataire de services et technico-commercial