

---

## SOPHIE SAGEL CONSULTANTE MARKETING POINTGREEN BUSINESS QUELQUES REALISATIONS ...

---

### NEOCORETECH – <http://www.neocoretech.com>

Fondé en 2006, Neocoretech est un éditeur de logiciel dédié à la Virtualisation des Postes de Travail.



La simplicité, l'efficacité et la sécurité sont les grands principes et la philosophie de la solution. L'objectif de Neocoretech est de dévoiler les possibilités de sa technologie par étapes successives, mais en s'assurant que les grands principes de la solution restent des caractéristiques permanentes de chaque composant de NDV. L'équipe Neocoretech dispose de toutes les compétences pour mener à bien le développement de la société en France et à l'international.

#### MA MISSION :

- **Aider au repositionnement de l'offre** : comment mettre en avant les différents scénarios d'utilisation de la solutions NDV (Neocoretech Desktop Virtualisation) : les usages en fonction des besoins utilisateurs. Nouveau jeu de slides construit et traduit en Anglais.
  - **Développer des références clients** : à partir de contenu existant ou via l'interview de clients ayant adopté l'offre NDV : interview, rédaction du contenu, validation auprès des clients, mise en forme Word (mise en page finale réalisée par l'agence de communication).
  - **Traduction des références clients** en Anglais
  - **Audit du nouveau site Web** : relecture de tout le contenu, validation de la cohérence des textes, des liens...
  - **Revue du pack intégrateur** : revoir et améliorer l'aspect contenu du pack
  - **Visuels pour les salons** : proposition de visuels pour des kakemonos
  - **Traduction des documentations techniques pour les salons** : traduction de 75 % des documentations.
  - **Création d'un Wiki** sur Wikipédia afin de mettre en avant la société et son offre
- Pour toute demande d'information, vous pouvez prendre contact Neocoretech
- 

**Une Société de Service en Logiciel Libre** ayant lancé une offre logiciel libre permettant aux entreprises de les accompagner dans une démarche ITIL pour améliorer la gestion de leur système d'information. La société avait lancé son offre, et commençait à vendre en direct tout en maintenant son activité première de développement et consulting. Une situation gérable à court terme mais qui devenait difficile à maintenir au vue des demandes.

#### MA MISSION :

- **Aider à la réflexion sur le positionnement de l'offre** : quel modèle de partenariat adopter ? Maintien d'une offre en direct ? Identification de partenariats ? Aide à la réflexion en fonction du métier de base et de la projection de la société à 3 ans. Aide au choix de mise en œuvre de partenariat avec approche par étape
- **Déclinaison de l'offre (produits / services professionnels)**: mise en image de l'offre en séparant les différentes composantes de celle-ci : le produit «open source», les produits on top, les services professionnels. Définition des 3 produits phares et la façon de les positionner.
- **Audit des présentations** : relecture de tout le contenu, validation de la cohérence des textes, des liens...

Créée en 2004, IPGarde est une entreprise jeune et dynamique proposant des services d'hébergement d'infrastructure à forte valeur ajoutée : passerelle SMTP, TrunkSIP, Anti Spam MX, prise de main à distance, sauvegarde à distance, solutions vidéo

**MA MISSION :**

- **Rédaction de documents:** rédaction de fiches produits sur les offres « Backup », « Datacenter virtuel » ainsi que sur une offre non commercialisée. Nécessité de comprendre les offres et d'identifier les points forts à mettre en avant.

Pour toute demande d'information, vous pouvez prendre contact avec IPGarde

---

**AUTRES MISSIONS**

- Recherche de **contacts Telecom** au niveau mondial pour différents clients, compilation d'une base de données de plus de 1000 contacts (société, site Web, nom du CEO et ou CTO, adresse email, coordonnées Linked In / Viadeo)
  - Identification d'**opérateurs alternatifs** en France pour pousser une offre IPBx
  - Identification de **sociétés spécialisées dans la fibre optique** dans les pays de l'Est pour un déploiement de type Fiber to the Home (FTTH)
  - **Reporting hebdomadaire et recherche de contacts** suite à un abonnement au site « Qui Visite »
  - **De nombreuses analyses concurrentielles dans les domaines suivants :**
    - Gestion de l'énergie,
    - Prises intelligentes,
    - Smart Grid,
    - Sécurisation de la Voix sur IP
    - Virtualisation du poste de travail
    - Gestion de flottes de mobiles
- > **Identification de la concurrence sur les marchés ciblés, analyse des forces et faiblesses (SWOT), recommandations.**
- Réalisation de plusieurs « **Business Case** » en vue de valider un positionnement ou une orientation stratégique chez un client
  - **Création de nombreux documents en Anglais** (offre Courant Porteur en Ligne, Photovoltaïque, documents Corporate...) et **traduction** de documents en Français (chiffrement réseau, sécurisation de la Voix sur IP, outils d'indexation d'emails).
  - **Création d'emailings** (outil Mailchimp)

Pour plus d'informations : [s.sagel@aliceadsl.fr](mailto:s.sagel@aliceadsl.fr)

---