

Sulian LASQUELLEC  
39 ans, né le 11 juillet 1977  
23 rue Laganne  
31300 Toulouse  
06 88 79 28 36  
Célibataire, français  
[asulian@gmail.com](mailto:asulian@gmail.com)  
Permis de conduire B



## COMPETENCES

### **Commerciales**

Prospection directe de PME et de grands comptes publics et privés, mise en place d'un réseau de prescripteurs et de fournisseurs. Réponse aux appels d'offres, mise en place de l'offre technico – commerciale, négociation, conclusion, suivi d'affaires et reporting.

### **Management**

Encadrement des équipes commerciales et techniques. Gestion de projet entre les différents services clients et formalisation auprès des ressources internes (France et international), reporting, suivi des résultats et plannings.

### **Gestion**

Gestion du centre de profit, élaboration et suivi de la politique commerciale. Récolte, étude et formalisation d'informations marché et produit, définition tarifaire, ciblage, business plan et plan d'action commerciale. Conception et formalisation d'outils d'aide à la vente (organisation de mailing, salons, création de plaquette, site internet...etc.).

### **Technique**

Audit, conseil, AMOA, AMOE, TMA, formation en systèmes d'informations, applications, Web et mobilité.

Gestion de projet

Maîtrise du pack Office et des architectures systèmes, outils CRM, Web.

Anglais courant, notions d'allemand

## EXPERIENCES COMPLEMENTAIRES

Voyages: nombreux séjours à l'étranger notamment 1 an et demi en immersion (Londres).

Production et création musicale. Tennis handball (Fénix de Toulouse), golf (Hanp 8)

# IT BUSINESS MANAGER

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

### **Depuis 2014 : Matrics Sapiens Group SSII Responsable commercial**

Développement commercial grands comptes/ PME/prescription et gestion de projets de conseils informatiques (audit, AMOA/AMOE, TMA), sourcing, management d'équipe, reporting. Résultats 1,5M€ 40% de marge (Airbus, Air France, LBP, Total, Groupama, I-BP)

### **2010-2014 Sara Lee Systems Responsable commercial**

Développement commercial grands comptes, management commercial et technique, gestion et reporting financier du centre de profit. +4%/an de rentabilité

### **2009-2010: ATHOME**

#### **SSII, Edition de logiciel, Responsable commercial**

Développement commercial, gestion de projets techniques Développement technique et commercial de solutions de dématérialisation.

### **2007-2009: EXNILO: PME SSII, agence Web Directeur commercial associé Création de société, 350k€ de CA**

### **2005-2007 RENTOKIL INITIAL DELTA SECURITE**

Services en sécurité électronique  
Ingénieur commercial

### **2001-2005 ASSA ABLOY**

Intégration de systèmes électroniques de sécurité  
Ingénieur commercial grands comptes.

### **1999 - 2001 NORTEL NETWORK SSII - Technico-commercial**

## FORMATION

2015 : Sensibilisation ITIL V3

2010: Master Ingénieur d'affaires, Paris XII VAE

2006: Méthode et organisation de ventes complexes, Selit consulting

2003: Management commercial, Roche développement

2001: BTS Management des unités commerciales (option anglais)

1999: Baccalauréat Economique et Sociale (option anglais) Paris