

Sylvain LARDON
91230 Montgeron
+ 33 650 975 111
sylvain.lardon@gmail.com
Marié, 2 enfants

Direction Business Unit

Nouvelles technologies
Anglais courant
Mobilité : France - Europe



APTITUDE	COMPETENCE	DOMAINE
Conduite du changement - Donne du sens au résultat - Adaptation et ouverture Travail en équipe - Aisance dans la communication - Résolution des conflits - Capacité d'écoute - Pouvoir de conviction - Confiance Capacité d'organisation et Prise de décision - Gestion des priorités - Capacité d'analyse et de synthèse	Développement de centre de profits - Stratégie de croissance - Financement (Business Plan, budget) - Redéploiement (fusion, intégration) Management des hommes - Coordination d'équipes pluridisciplinaires - Pilotage de Comité de direction Vente et Marketing - Négocie les contrats majeurs chez les grands clients - Développe des marchés à fort potentiel (mobilité, ...) Conduite de projets - Orienté résultat	Logiciel Mobilité Sécurité Java Service Grands comptes Energie, Banque Finance, Auto Industrie Aéronautique

EXPERIENCE - REALISATION

CBS Média Américain - 140 M€ - 650 salariés depuis 2010

Directeur Régional

- Relance de 100 personnes après un PSE.

GLOBAL INTERFACE SSII Européenne - 15 M€ - 120 salariés 2008 - 2009

Directeur des Opérations France

- Définition de la stratégie du pôle logiciel, construction d'une seule équipe de management pour la France,
- Intégration de 2 filiales dans le groupe, objectifs (CA et marge) atteints,
- Mutualisation des ressources et harmonisation des procédures,
- Lancement de 3 versions majeures de produit pour nos grands clients.

ARKOON Editeur de Logiciels – 10 M€ - 100 salariés 2003 - 2007

Directeur de Business Unit / Opérations groupe

- Stratégie de conquête (+ 50% de grands comptes) : positionne la technologie face aux besoins des « métiers »,
- Intégration de la filiale avant l'introduction du groupe sur Alternext,
- Redéploie les équipes, fidélise les collaborateurs, aligne les priorités R&D avec celles du marché,
- Business Unit : + 40%, retour à l'équilibre opérationnel - Groupe : 10% de croissance du CA,
- Fidélisation des clients du CAC 40 : Part de marché multipliée par 10 en 4 ans, CA récurrent par 2.

WEBGAIN Editeur américain d'outils Java, filiale de BEA Systems – \$60 M – 450 salariés 2000 - 2002

Directeur Régional

- Adapte l'organisation Europe du Sud et les outils à la nouvelle stratégie orientée grands comptes,
- 2^{ème} opérateur sur le segment de marché JAVA/J2EE en moins de 3 ans avec 100 nouveaux clients,
- Améliore la productivité des équipes par 2.

HEWLETT – PACKARD Constructeur américain 1988 - 1999

Directeur des Ventes

- Les objectifs annuels de ventes de solutions applicatives sont dépassés tous les ans (102 à 118%).

CEGID Editeur de Logiciels 1981 - 1987

Chef d'Agence, Ingénieur Commercial

- Meilleure agence de France sur 30. CA : + 250% en 4 ans, + 30% de clients.

FORMATION - CENTRE D'INTERET

EDC Paris : Diplômé de l'Ecole des Créateurs et Dirigeants d'entreprise - Option gestion financière.

Capital Risque : Création d'une start-up dans le développement Java - Responsable du Back office chez INVESTESSOR.

Banque : Administrateur du Crédit Mutuel.