

Joffray TOURNIER

**Responsable
Grands Comptes
- Team Leader**



LYON, Rhône Alpes

06 08 32 04 90
joffray.tournier@free.fr

Expérience professionnelle

Responsable Grands Comptes - Team Leader - Expert Métier

02/2013 - Aujourd'hui **BERGER LEVRAULT**, Secteur Centre EST -
MEDITERRANEE

- ✓ *Clients :*
Collectivités locales et territoriales, les conseils généraux, les conseils régionaux, les établissements de soins, les administrations centrales et les services déconcentrés (syndicats, communautés d'agglomération...)
- ✓ *Missions :*
 - Réalisation des plans de comptes annuels, avec des objectifs à court, moyen et long termes, positionnement en amont des projets
 - Mise en place de plans d'action pour la gestion de ventes complexes
 - Prospection et détection des opportunités sur le périmètre fonctionnel du catalogue produit sur clients et prospects
 - Qualification des leads et transformation d'opportunités en commande
 - Accompagnement des équipes sur les procédures des consultations publiques en respectant les règles du code des marchés publics.
 - Coordination des équipes « Marché » sur la gestion des projets et des plans de comptes globaux.
 - Gestion du portefeuille d'opportunités pour un assurer une bonne qualité de la prévision de ventes à l'aide d'outils de reporting.
- ✓ *Domaines fonctionnels couverts :* Gestion RH, Finances, Services Techniques des collectivités
- ✓ *Cible :* Directions, Responsables de Services, Elus.

Ingénieur Commercial - Responsable de Comptes

1/2009 - 02/2013 - **ADUCTIS**, Secteur Grand EST (34 départements)

- ✓ Responsable de secteur en charge de la mise en œuvre du produit ATAL II (leader sur son marché) : GMAO, Gestion Ressources, Festivités, Parc Auto, ...
- ✓ Gestion du cycle de vente : démarche avant vente, propositions financières, démonstrations fonctionnelles, réponses aux consultations techniques, suivi de projet
- ✓ Domaines fonctionnels couverts : gestion des Services Techniques de la collectivité
- ✓ Cible : Responsables de services, DSI, DGS, Elus.

Ingénieur Commercial

2/2005 - 12/2008 **ARPEGE**, Rhône-Alpes, Auvergne, Limousin

- ✓ Responsable de secteur en charge de la commercialisation de dix logiciels métiers.
- ✓ Gestion du cycle de vente : démarche avant vente, propositions financières, démonstrations fonctionnelles, suivi de projet.
- ✓ Domaines fonctionnels couverts : gestion de la population, secteur de

l'enfance.

- ✓ Cible : Responsables de services, DSI, DGS, Elus.
- ✓ Ingénieur commercial région parisienne puis mutation en région Rhône alpes

Ingénieur Commercial SSII Open Source (1/2003 - 12/2005 **ALIXEN**, Orsay, Idf - 5/2001 - 7/2002 **OPEN CARE**, PARIS - /1999 - 4/2001 **ATRID**, PARIS)

- ✓ Ingénieur Commercial responsable du portefeuille client grands comptes et secteur public.
- ✓ Développement et consolidation du CA et de la marge. négociations techniques et financières.
- ✓ Gestion des projets : Coordination technique et commerciale sur la mise en œuvre des déploiements, réunion de suivis, mise en place de planning, Etudes avant-vente en collaboration avec les services techniques sur la faisabilité des projets.
- ✓ Gammes de solutions proposées : Support, Consulting, Régie, Développement à façon.
- ✓ Mise en place d'offres packagées : Etudes techniques et marketing.
- ✓ Cible : Grands Comptes, Administrations, SSII.
- ✓ Clients significatifs : TOTAL FINAL ELF, FRANCE TELECOM GLOBECAST, TDF, PRISMA PRESSE.

Formation

6/2000 **CCI Essonne**, Evry, IDF

Licence, Bac + 3 :

- Bac + 3 de spécialisation commerciale : Vente et négociation de solutions Informatique et Réseau.
- Formation organisée en partenariat avec le constructeur MATRA NORTEL et effectuée en alternance au sein d'un VAR NORTEL.

6/1999 **CCI Essonne**, EVRY, IDF

DUT, BTS, Bac + 2

BTS FORCE DE VENTE

- Diplôme effectué en alternance (1 semaine cours et 1 semaine entreprise) afin de mettre en œuvre les compétences acquises.
- Notes maximales en épreuve de Vente Négociation et de Présentation de dossier professionnel.

Compétences informatiques

- Pack Office, ERP,
- Connaissance des environnements techniques et réseaux
- Home Office depuis 2005 avec bureau dédié.