

Profil hybride issu de la technique, du projet et du commerce. J'interviens aujourd'hui sur le développement business, la structuration et la transformation d'offres, la négociation et le pilotage de projets complexes.

Mon point fort : comprendre rapidement un environnement, identifier les enjeux métier, construire une proposition de valeur crédible et réunir les expertises nécessaires pour faire avancer la décision jusqu'à son exécution. Mon expérience des environnements banque, paiement, Retail et IT me permet d'échanger avec les métiers comme avec les équipes spécialisées, sans que mon rôle soit désormais de produire moi-même la solution technique.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

2026-AUJ.	CONSEIL INDÉPENDANT · BUSINESS DEVELOPMENT & TRANSFORMATION OGMEA ✓ Accompagnement de dirigeants, équipes commerciales et chefs de projet sur la construction d'offres, le développement de comptes et la sécurisation de décisions complexes. ✓ Interventions modulaires : business development, stratégie d'offre, avant-vente, négociation, cadrage et pilotage de projets.
2008-2025	RESPONSABLE GRANDS COMPTES · BUSINESS DEVELOPMENT AVEM / MONECAM — Paris ✓ Développement et gestion de comptes stratégiques banques, Retail, PSP et grands réseaux multi-sites. ✓ Pilotage de cycles de vente complexes : qualification, avant-vente, appels d'offres, soutenances, pricing, négociation, contractualisation et lancement. ✓ Construction et transformation d'offres associant technologie, services, maintenance, financement et organisation opérationnelle. ✓ Coordination des équipes techniques, production, finance, juridique et partenaires jusqu'au delivery. ✓ Développement de relations de long terme avec directions métiers, IT, achats et directions générales.
2004-2008	CHEF DE PROJET MOA · PRODUIT · AVANT-VENTE CIRRA / MONECAM — Lyon ✓ Conception et évolution de services autour de la supervision et du pilotage d'automates bancaires. ✓ Traduction des besoins métiers en solutions fonctionnelles et opérationnelles ; décisionnel, optimisation et industrialisation. ✓ Interface clients / équipes techniques, structuration d'offres et contribution croissante aux phases d'avant-vente.

PARCOURS — LE SOCLE TECHNIQUE ET PROJET

Une trajectoire continue : systèmes bancaires → développement & SI métier → projet / MOA / produit → avant-vente → business development.

1992-2004	CHEF DE PROJET · SI MÉTIER & TRANSFORMATION SOLYMATIC — Lyon ✓ Conception puis pilotage de systèmes métier dédiés à la maintenance, la logistique et aux environnements bancaires. ✓ Automatisation de processus, outils de reporting et de pilotage décisionnel, optimisation des moyens de production. ✓ Management fonctionnel d'équipes techniques et évolution progressive du développement vers la gestion de projet.
1986-1992	SYSTÈMES BANCAIRES & RÉSEAUX Crédit Agricole ✓ Exploitation de systèmes critiques, réseaux d'agences et continuité de service..

REPÈRES

≈ 20 M€
CA annuel piloté

1,2-3,6 M€
Prestations & grands comptes

100-23 000
Équipements / parcs

BANQUE · RETAIL
Paiement · PSP · multi-sites

CE QUE J'APPORTE AUJOURD'HUI

BUSINESS DEVELOPMENT

Conquête · comptes stratégiques
Cycles longs · négociation

STRATÉGIE D'OFFRE

Proposition de valeur · pricing
Business model · financement

PROJETS & AVANT-VENTE

Cadrage · AO · soutenances
Coordination d'expertises

PRODUIT & TRANSFORMATION

MOA · product management
Structuration de services

SITUATIONS ET RÉALISATIONS EMBLÉMATIQUES

- ✓ Conquête et développement de grands comptes bancaires et Retail dans des cycles de décision longs.
- ✓ Transformation d'offres : services, maintenance, financement, pricing et modèles économiques.
- ✓ Renouvellement, redressement et sécurisation de contrats ou comptes complexes.
- ✓ Déploiements multi-sites et gestion de parcs, de quelques centaines à plusieurs dizaines de milliers d'équipements.
- ✓ Construction de propositions reliant enjeux métier, faisabilité technique, juridique, finance et delivery.

ENVIRONNEMENTS & SAVOIR-FAIRE

SECTEURS & CONTEXTES

- Banque & services financiers
- Paiement & monétique
- Retail & réseaux multi-sites
- Services IT & opérations
- Environnements critiques

INTERVENTIONS

- Business development & conquête
- Stratégie d'offre & pricing
- Avant-vente & soutenances
- Négociation & contractualisation
- Gestion de projet & transformation
- Product / MOA & accompagnement métier

COMPÉTENCES CLÉS

BUSINESS DEVELOPMENT ♦ **GRANDS COMPTES** ♦ **VENTE COMPLEXE** ♦ **AVANT-VENTE** ♦ **NÉGOCIATION** ♦ **PRICING**
BUSINESS MODEL ♦ **FINANCEMENT** ♦ **GESTION DE PROJET** ♦ **PRODUCT / MOA** ♦ **TRANSFORMATION** ♦ **DELIVERY**

EXPÉRIENCES ILLUSTRÉES

Quelques cas concrets peuvent être consultés séparément : conquête grand compte, co-construction, product management, transformation d'offre, gestion de parc, pricing et négociation.

→ ogmea.fr/stories

FORMATION · LANGUES · OUTILS

FORMATION

- ❖ CNAM — Informatique générale
- ❖ IUT Génie Civil — La Doua

LANGUES

- ❖ Anglais professionnel

OUTILS

- ❖ Office / Excel avancé · CRM
- ❖ Outils de pilotage et décisionnels

POSITIONNEMENT

Intervenir là où un profil expérimenté peut accélérer ou sécuriser une situation : développer un compte, faire évoluer une offre, préparer une négociation, cadrer un projet, accompagner une réflexion produit ou remettre de la cohérence entre promesse commerciale, faisabilité et delivery.