

Caroline MATHIS
35ans, Célibataire, 1 enfant

SYNTHESE DES COMPETENCES

Management & Ressources Humaines	Leadership, capacité d'entraînement des équipes, forte exigence sur la qualité et les délais, style 'conseil et accompagnement' puis 'directif'. Expériences des entretiens de recrutement, de suivi, d'évaluation. Elaboration et proposition de politique commerciale auprès de Direction Générale Structuration des offres, de leur contenu et des processus commerciaux Recrutement, formation, et encadrement d'équipes d'ingénieurs d'affaires
Commercial & Marketing	Expérience forte et dense. Expérience probante de la conquête et fidélisation de grands comptes dans le domaine de la vente complexe de services : mise en place de processus commerciaux, implication et fédération de collaborateur et partenaires technologiques. Animation et coordination des activités de conception et de mise en œuvre du développement commercial. Connaissance approfondie des réseaux partenaires Responsabilité de l'atteinte des objectifs quantitatifs et qualitatifs
Système d'information	Bonne maîtrise des briques essentielles d'un système d'information et compréhension des organisations clientes pour le financement et la mise en œuvre de ces systèmes.

PARCOURS PROFESSIONNEL

Juil.03 – Mars 05 **2 activités menées en parallèle**

Rtconsulting – Paris 17 (depuis septembre 2004)

SSII spécialisée dans la mise en place de systèmes décisionnels

Directrice commerciale

- ✓ Définition de la stratégie commerciale et des offres de l'entreprise
- ✓ Mise en place de la démarche commerciale
- ✓ Recrutement d'une équipe commerciale
- ✓ Gestion commerciale des projets

Création d'une entreprise artisanale : Conception et fabrication d'accessoires de mode

- ✓ Entreprendre dans un secteur qui correspond à ma formation et à ma passion, mettre à profit à titre personnel mes compétences
- ✓ Promouvoir l'artisanat français dans le monde
- ✓ Créer des emplois dans le secteur de la mode et du textile

Juil. 01 – Mar 03

FI SYSTEM – Boulogne Billancourt

Account manager grands comptes

- ✓ Développer la vente des services de conseil et d'intégration dans les nouvelles technologies, spécialisés dans les projets E-business dans le secteur de la grande distribution
- ✓ Gestion commerciale des groupes PPR, LVMH, L'Oréal, Carrefour, Beghin Say

Janv. 98 à Juin 01

UNIVERS INFORMATIQUE (SSII) – Paris

Réalisation d'applications de gestion et d'aide à la décision, d'extranet et de portails d'entreprise

Responsable commerciale du secteur Banque, Finance, Assurances

- ✓ Management de l'équipe commerciale
 1. Tutorat des ingénieurs d'affaires débutants ou confirmés, animation du groupe, prise en charge des formations commerciales
 2. Participation au recrutement des ingénieurs d'affaires
 3. Définition de la stratégie à adopter sur les comptes, capitalisation sur les projets menés
 4. Mise en place d'offres communes avec les partenaires, intégrant la vente de matériels et logiciels
- ✓ Gestion directe de grands comptes (Groupe AXA, filiales de la CNCA, Société Générale, Crédit Lyonnais, ABN AMRO)

Résultats obtenus

1. CA plus que doublé entre 1999 et 2000 (3000 k€ à 7000 k€)
2. Gains de projets au forfait supérieurs à 750 k€
3. Renforcement de l'équipe commerciale, turn-over inexistant
4. Objectif CA atteint, objectifs marges et taux d'activité dépassés

Ingénieur d'affaires – Secteur Banque, Finance, Assurances

- ✓ Gestion de grands comptes
 1. Commercialisation de prestations intellectuelles (en assistance technique et au forfait)
 2. Prospection et fidélisation des clients grands comptes
 3. Ouverture du secteur Assurances
 4. Gestion des relations avec les partenaires
- ✓ Gestion des ressources
 1. Définition des affectations sur les projets, accompagnement à la gestion des projets
 2. Entretiens de carrières biannuels des ingénieurs affectés sur le secteur

Résultats obtenus

1. CA doublé (de 1150 € en 97 à 2300 k€ en 98)
2. Nouveaux comptes (Groupe AXA, Groupe Generali, Paris Bourse, CIC Paris, Caisse des Dépôts et Consignations)

Sep. 96 - Déc. 97

SOCIETE K2 (SSII) – Paris**Ingénieur commercial – Secteurs Industrie et Grande Distribution**

- ✓ Actions commerciales
 - Prospection, déploiement de l'activité services (assistance technique) et vente de licences auprès des grands comptes
 - Pilotage et suivi du courant d'affaires générées, fidélisation des clients
 - Mise en place de partenariats avec des éditeurs ou constructeurs informatiques
- ✓ Participation à l'évolution du service marketing

Résultats obtenus

Augmentation du CA de 25%, prospection et ouverture de nouveaux comptes (Sagem, Heinz, Saint Gobain Emballage, Urbaine des pétroles)

Sept. 93- Août 96

SILICON GRAPHICS France – Jouy en Josas (78)**Assistante Crédit**

- ✓ Gestion d'un portefeuille de créances, négociations financières, sécurisation des créances
- ✓ Missions de télémarketing (détection de projets, fidélisation Clients)

FORMATION & DIPLOMES

Sept. 91 – Juin 93 Ecole de la Chambre Syndicale de la Couture Parisienne (Paris)
Stylisme – Modélisme – Impression textile

Sept. 88 – Juin 91 Ecole d'architecture Paris la Seine UP 9 (Paris)
Juin 88 Baccalauréat C

COMPLEMENTS

ANGLAIS Lu, écrit, parlé
ESPAGNOL Bonne compréhension