



Pascal LE CUNFF

Directeur des Ventes /

A propos

30 ans d'expérience sur le marché de l'informatique, en tant que commercial, puis créateur d'entreprise, puis directeur d'une filiale Europe du Sud pour des sociétés américaines.

Un réseau de revendeurs et de distributeurs, une bonne base technique notamment dans les domaines de l'infra structure, du Cloud et de la Cyber Sécurité.

Contact



Téléphone

+33 676770949



Email

pascal@bizdevemea.eu



Adresse

45 rte du tilleul 78125 Raizeux

Langue

Anglais



Russe



Expertises

- Infrastructure/Storage
- Cyber Security
- MSP/CSP/ Saas
- Lancement de Startup
- salesforce
- leadership
- chasseur

Education

1986

Master 1 : Gestion d'entreprise

IDRAC PARIS

1985

BTS Gestion d'entreprise

INSA BORDEAUX

1983

Bac Technique, option Conduite de l'entreprise

Lycée Brie Comte Robert

Experience

MONACO DIGITAL GROUP 2021-2023

Directeur Commercial et de l'offre Cloud

260 personnes , 3 sociétés (Avangarde Consulting, Monaco Cyber Sécurité, Monaco Digital)

Diriger une équipe de 15 commerciaux et changer les habitudes et les ventes du monde on premise vers le Cloud

Création d'un catalogue d'offres Saas associées à des services pour devenir un partenaire MSP reconnu du marché.

Membre du CODIR, le CCOE mis en place pour l'ensemble de la structure.

CYBEROO : 2021

Business Development , Channel Account Manager

Cyberoo est une société italienne de 200 employés, leader sur le marché italien de la cybersécurité avec une offre de services managés, de détection et de réponse aux incidents. Le SOC propre à Cyberoo est une solution redoutable qui s'appuie sur 2 services principaux :

- MDR avec une équipe multilingue (anglais, italien, français, russe et chinois), qui peut traiter tout incident détecté 24/7/365.

-MTI Managed Threat Intelligence, un service proactif d'analyse du dark web. Ma mission était d'ouvrir le marché européen à cet expert en cybersécurité, en recrutant de nouveaux partenaires et les premiers clients.

Interêts

- Véhicules anciens
- Moto (HD StreetGlide)
- Rugby
- Bricolage

Autres

- Conseiller Municipal
 - Elu dans mon village (900 habitants) depuis 2008.
- Service Militaire (1987)
 - (Speyer -Germany)

LUCIDLINK 2018-2020

Directeur Région EMEA

Orchestrer tous les aspects des ventes et de la création de partenariats dans la région EMEA pour une startup innovante dans le domaine du cloud (20 personnes). Maîtriser les détails de l'espace cloud tout en rassemblant des équipes multiculturelles et en forgeant des relations avec des clients clés dans toute l'Europe du Sud. Recruter les meilleurs talents et encadrer les jeunes professionnels. Détecter et capitaliser sur de nouveaux projets pour le POC.

- Recrutement de dix CSP et MSP.
- Recrutement de dix intégrateurs de systèmes.
- Forger et développer des alliances avec Zadara storage, Equinix, Cloudian, Scality, Wasabi et AWS.
- Générer les premiers revenus ARR en Europe, en particulier en Angleterre, en Suisse et en France.

DATAcore SOFTWARE 2003-2018

Directeur Europe du Sud

Relance de la marque après la fermeture des bureaux européens, seul au début puis rejoint par une équipe patiemment construite.

- Management d'une équipe de 25 personnes, définition de la stratégie commerciale pour la région avec une équipe très performante et efficace, orientée à 200% sur une tâche pragmatique pour créer de la valeur, du chiffre d'affaires et de la rentabilité pour l'entreprise.

Une réelle volonté de développer un partenariat et une relation durable avec le réseau, clé du succès sur un marché où les concurrents sont nombreux.

- Atteindre un taux de croissance du chiffre d'affaires de +20% en glissement annuel à partir de 2005 pour faire passer la région de la dernière à la deuxième place mondiale.
- Atteindre ou dépasser les quotas au cours de 57 trimestres sur 60
- Atteindre le chiffre d'affaires le plus élevé par personne
- Augmenter le chiffre d'affaires de 600 000 euros en 2006 à 15 millions d'euros en 2017.
- Élargir le réseau de 12 revendeurs en 2006 à 350 en 2017.
- Atteindre le meilleur taux de nouveaux clients nets, de 18 à 25 par mois.

eNUMANCIA GROUP 1996-2003

PDG et fondateur

Groupe de 3 sociétés avec 40 personnes ; €14 Millions avec 3 spécialistes (Services, Revendeur de matériel, Distributeur)

- IndyGo Technoservices : Services professionnels sur l'installation de réseaux et de serveurs pour des marchés verticaux (santé, comptabilité, ...) 5 ingénieurs système et 1 responsable de compte commercial.
- DealM : AppleCenter basé à Evry, spécialisé sur les marchés de l'éducation et de la santé. 4 commerciaux
- Ydem : Distributeur basé à Magny les Hameaux, 28 personnes pour distribuer des marques comme Oki, Tally, Viewsonic, Dlink, Fujitsu, QMS, Liebert,

Une très grande expérience sur le management des personnes, les processus, le reporting, la limite de crédit, la gestion des stocks, l'approche commerciale et marketing... avant tout, une incroyable aventure humaine avec des personnes impliquées et concernées par une histoire commune.

EPSILON INFORMATIQUE 1989-1996

Ingénieur Commercial

Premier emploi en tant que Sales Account Manager dans une période où les vendeurs comme Apple investissaient dans la formation de leurs équipes de vente sur tous les sujets (Software, OS, Network, hardware). Une très belle période où j'ai pu développer mon expérience dans la vente de solutions orientées produits (Graphie, SGBD, marchés verticaux comme Hospital,), une vraie chance de développer mon profil de chasseur, de chiffres orientés et de compétition interne avec d'autres vendeurs.