



Contact



+33 6 13 54 81 78



pquint78@gmail.com



104 Quai des Queyries
33100 Bordeaux



www.linkedin.com/in/pierre-quint

Savoir-faire

- Prospector
- Construire un argumentaire
- Négocier, convaincre et conclure les ventes
- Développer une stratégie de compte
- Développer la relation clients
- Réaliser une veille technologique IT
- Respecter les process et les délais
- Maîtriser les outils informatiques
- Analyser les données clients

Savoir-être

- Écoute active
- Curiosité
- Empathie
- Autonomie et disponibilité
- Travail en équipe
- Gestion du stress

Informatique

- Pack Office Microsoft
- CRM Salesforce, Siebel

Langues

- **Anglais** : Lu, écrit, parlé niveau professionnel
- **Allemand** : Lu, écrit, parlé niveau intermédiaire

Formation

- 1988 : Maîtrise en Commerce International (Université de Caen)
- 1987 : Bachelor of Arts in European Business Studies (Université d'Ulster à Belfast, Irlande du Nord)

Pierre QUINT

INGENIEUR COMMERCIAL SECTEUR IT

Véritable professionnel de la vente, j'ai développé une solide compétence de la **relation commerciale**. A l'écoute, je comprends les besoins afin d'apporter les solutions techniques adaptées, favorisant la **croissance de revenus** et la **réalisation des objectifs**. Je porte des valeurs fortes comme l'**engagement**, l'envie d'apprendre et de partager, afin d'atteindre l'excellence dans la satisfaction de mes clients.

Expériences professionnelles

2019 - 2023 : Responsable de comptes chez IBM France

Responsable de la relation clients et du développement des ventes de solutions Mainframe auprès de clients comme BNP Paribas, Crédit Agricole, Stellantis, Verspieren, DGFiP, CNAV :

- Objectifs de **Chiffres d'Affaires** compris entre **10 et 20 M€**/an.
 - Mise en place de plans de **prospection** (1/2 journée tous les 15 jours)
 - Prise de rendez-vous et **visites clients** (entre 3 et 5 par semaine)
 - Participation active aux **plans de comptes**
 - **Pilotage** et collaboration étroite avec les équipes avant-vente, le support des équipes internationale et les équipes Consulting afin de sécuriser les délais des projets.
 - Acteur majeur des réponses technico-commerciales dans le cadre de réponses à appel d'offres et de soutenances
 - **Reporting** régulier et suivi des affaires dans l'outil de CRM
 - **Signatures de contrats** en gardant en priorité N°1 la satisfaction client.
 - Atteinte des objectifs : **2020** : 23 M€ (150%), **2021** : 24 M€ (120%), **2022** : 8 M€ (85%)

=> Exemples de **besoins adressés** et des bénéfices quantifiés :

- Mise en place de stratégie **DevOps** chez Crédit Agricole (Projet sur plus de **18 mois**)
 - **Résultats** : Harmonisation des méthodes/outils au sein des équipes de développement, amélioration de la qualité des développements, réduction des délais de mise en production des applications => baisse des coûts de plusieurs **millions d'euros** par an.
- Définition d'une stratégie d'**optimisation des coûts IT** et de remplacement de solutions concurrentes chez Renault, Crédit Agricole (projets sur plusieurs années).
 - **Résultats** : Baisse drastique des coûts de possession des solutions pouvant se chiffrer à plusieurs **millions d'euros** sur plusieurs années.
- Mise en place de solutions de connectivité et d'ouverture du Mainframe aux environnements distribué/Cloud au Crédit Agricole (cycle de vente : **6 mois**)
 - **Résultats** : Délais d'ouverture des flux d'échanges **divisés par 4** et baisse des coûts

2012 - 2019 : Commercial solutions Mainframe chez IBM France

- Responsable du développement du chiffre d'affaires de solutions mainframe dans les domaines DevOps, **Data & AI** et infrastructure auprès de clients comme BNP Paribas, Société Générale, Verspieren, Agirc Arrco, COVEA, GENERALI, avec objectifs de CA logiciels : 3 à 5 M€ / an

=> Exemples de **réalisations** :

- Vente de solutions d'**anonymisation des données** dans le cadre de la législation européenne de protection des données **RGPD** chez Verpieren
- Aide au choix de solutions d'**encryptage** des flux de transactions bancaires chez ARKEA
- Mise en place de la solution de gestion des règles métier IBM chez GENERALI dans le cadre du projet «Tarification et Fraude»

2003 - 2012 : Commercial solutions d'infrastructure IT chez IBM France

- Commercial terrain, responsable de la vente d'une gamme de solutions d'infrastructure et de connectivité (marque WebSphere d'IBM) en environnement distribué.

1997 - 2003 : Commercial sédentaire chez Rational Software

- Ventes de solutions dans le domaine du développement logiciel : Gestion des exigences, modélisation UML, couverture de test et de configuration logiciels
- Qualification des prospects, prospection téléphonique, qualification des besoins et conseils sur les offres adaptées, proposition de valeurs, signature des contrats, suivi de la satisfaction client.

1989 - 1997: Responsable projets étude de marché

Sociétés de conseils en études marketing dans le secteur informatique (Dataquest Europe, InfoCorp Europe, Computer Intelligence) et grand public (Init Conseil, GfK)

- Mise en place de partenariats avec les distributeurs de PCs en Europe : visites en France, Allemagne et UK pour récolter leurs statistiques de ventes et les analyser
- Responsable de cellule télémarketing (recrutement, formation et animation des équipes)
- Analyses des statistiques et rédaction de conclusions d'étude