

COMMUNICATION – MARKETING - VENTE



Arnaud MERLET

50 quai le Gallo

92100 Boulogne Billancourt

06 52 97 07 19

amerlet@gmail.com

né à Paris le 20 février 1965

marié - 3 enfants

PARCOURS

Depuis Juin 2015

Ingénieur Commercial, **Groupe SISA** (Prestation audio et video, 15p, 2M€)

Commercialisation de prestations de prise de vue, d'ingénierie labo et de prestation de post-production.

=> Mise en place de la stratégie, proposition, négociation et suivi.

Depuis Juin 2009

Directeur Commercial, **WebSiteCrea** (Intranet, Extranet, Internet, 5p, 500K€)

Commercialisation de prestations de développement d'applications full web et de sites Internet.

=> Mise en place de la stratégie, analyse avant-vente, proposition, négociation et suivi.

Septembre 2007 à Mai 2009

Ingénieur d'Affaires, **INFOPROMOTIONS** (événementiel, 20p, 6M€)

Organisation de conférences et salons professionnels sur les TIC (Technologie de l'Information et de la Communication) : conf. *Virtual Forum* et *Rencontres du Management de Projet*, salons *ERP*, *RH* et *CoIP*.

=> Définition du projet, recherche de partenaires et de sponsors, commercialisation du produit (recherche de conférenciers et exposants), promotion de l'évènement, lien avec la presse.

Mai 2004 à Août 2007

Gérant d'un **cabinet d'Architectes**

Reprise d'une société familiale suite à décès.

=> Recherche de confrères pour reprise des chantiers, administration générale, bouclage des dossiers, récupération des créances.

Janvier 2000 à Avril 2004

Ingénieur d'Affaires, **LEFEBVRE SOFTWARE** (ex-VIVEO, logiciels de gestion, 300p, 33M€)

Commercialisation de solutions de gestion (PGI/ERP) pour PME et Grands Comptes sur i-Series & micro : Compta, Ges.Com., GPAO, Paie/RH et services associés, en mode autonome ou ASP.

=> Management de la prospection, analyse avant-vente, proposition, négociation et suivi.

Septembre 1998 à Décembre 1999

Responsable Commercial, **ADD ON** (création de sites Internet, 5p, 2 200KF)

Création de la société ; commercialisation de solutions Internet "clé en main" pour PME.

=> Management de la prospection, analyse avant-vente, proposition, négociation et suivi.

Février 1998 à Septembre 1998

Ingénieur d'Affaires, **JBA-Présys** (logiciels de gestion, 360p, 220MF)

Idem LEFEBVRE SOFTWARE (voir descriptif fonction ci dessus).

Mars 1996 à Février 1998

Ingénieur Commercial, **GRUPE PRISME** (logiciels de gestion, 200p, 100MF)

Commercialisation PGI/ERP pour Moyennes et Grandes Entreprises sur AS/400 et micro NT-Oracle : soft, matériel, services associés, régie, forfait, FM.

=> Prospection, analyse avant-vente, proposition, négociation et suivi.

Juin 1992 à Février 1996

Ingénieur Commercial, **CCMX** (logiciels de gestion, 1250p, 780MF)

Commercialisation de solutions de paie et gestion des RH pour MGE : soft, matériel, services associés.

=> Prospection, analyse avant-vente et négociation.

Novembre 1989 à Mai 1992

Collaborateur dans un **Cabinet d'Expertise Comptable**

Responsable de 25 dossiers (PME orientées services).

=> Tenue, révision, commissariat, conseil en investissement, conseil juridique et resp. informatique.

FORMATION

BAC D – 1984

DESCF (Expertise Comptable) -1990

Anglais lu parlé et écrit

