

# Microsoft France Alumni Resume Book

*Ils ont tous en commun  
d'avoir travaillé chez Microsoft  
et sont aujourd'hui prêts  
à relever de nouveaux défis.*

Cette année, **Microsoft France** fête ses 30 ans. Les années passant, la communauté des alumni compte désormais plusieurs centaines de professionnels. Ils ont évolué dans d'autres grandes entreprises, ont créé une start-up ou occupent des postes de direction.

Ce sont des personnalités brillantes, créatives et dynamiques qui partagent les mêmes valeurs :

- **La passion** des technologies, des clients et des partenaires
- **Une grande ouverture d'esprit et un profond respect des autres**, pour avoir travaillé au contact quotidien d'une très grande variété de clients et de collaborateurs dans un contexte international
- **La même volonté de relever des défis, prendre des risques** et mener à bien leurs missions avec intégrité, persévérance et ténacité
- **Une grande capacité d'adaptation** dans un environnement complexe, imprévisible et qui évolue très rapidement, en grande partie sous l'impact des nouvelles technologies qu'ils maîtrisent
- **Un engagement** sans faille qui leur a permis de dépasser, année après année, les objectifs et de surmonter les obstacles

Vous trouverez quelques uns de ces hommes et femmes dans cette première édition du **Microsoft France Alumni Resume Book** qui rassemble les profils de chacun d'eux, en quelques lignes. Vous avez de la chance : ils sont tous ouverts aujourd'hui à de nouvelles opportunités !

N'hésitez pas à les contacter directement pour échanger avec eux ou à diffuser largement ce document dans votre réseau.

Bien cordialement,



**Stéphane Boulez**  
Président MSA France  
[stephane@boulez.com](mailto:stephane@boulez.com)  
06 28 34 23 83



# Table des matières

<b>Direction Générale</b>	.....	page 1
<b>R&amp;D</b>	.....	page 1
<b>Finance</b>	.....	page 2
<b>Marketing</b>	.....	pages 2-4
<b>Ventes</b>	.....	page 5
<b>Relation client</b>	.....	page 6
<b>Services</b>	.....	page 6
<b>Récapitulatif</b>	.....	page 7

## Olivier Deleplanque

### Directeur Exécutif – NTIC, International



Olivier est un entrepreneur passionné par l'innovation. Ingénieur (HEI Lille), il a acquis au cours de sa carrière une vue à 360 degrés du « go-to-market » des nouvelles technologies. Développeur système puis CTO d'une des start-ups les plus innovantes à l'aube de l'internet, il rejoint Microsoft comme responsable technique. Il enchaîne ensuite plusieurs postes de business management à l'international. Rodé aux environnements en évolution, il est un dirigeant reconnu pour son sens du détail et sa capacité à emmener une équipe vers une vision stratégique.

Olivier a guidé ses équipes produits à la pointe de l'évolution des NTIC : 1er logiciel d'EAO multimédia pour L'Oréal, interface de la 1ère borne RATP, 1er CDROM marketing et 1er site web pour Microsoft France, 1ère version du SaaS et du Cloud avec Microsoft bCentral. Chez Microsoft, il a su démontrer son management transversal de la conduite du changement : migration des partenaires ISVs vers l'adoption de la plateforme MBS, mise en place d'un modèle de ventes de solutions pour les moyennes entreprises, évolution du business OEM.



Contact :  
06 31 02 00 79  
[olivierdeleplanque@hotmail.com](mailto:olivierdeleplanque@hotmail.com)



Olivier souhaite rejoindre soit une start-up, soit un grand groupe international sur un projet en développement. Sachant parler aux techniciens comme aux commerciaux, au terrain comme aux niveaux décisionnels, ses capacités à s'adapter et à rassembler les forces dans une même direction en feront un atout majeur pour développer un nouveau business.

## Philippe Jouannet

### Directeur Exécutif – Edition de logiciels

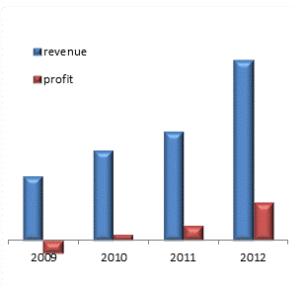
Le challenge, la technologie et l'aventure humaine sont les moteurs de Philippe. Depuis plus de 20 ans il exerce des responsabilités de manager et de dirigeant dans les NTIC. Diplômé de l'Ecole Spéciale Militaire de Saint-Cyr et titulaire d'un DEA en Histoire et Sociologie, il a effectué l'ensemble de sa carrière chez des éditeurs de toutes tailles, en France et à l'étranger. Philippe est reconnu pour son engagement, sa capacité à fédérer, son sens stratégique et son excellence opérationnelle. Il partage aujourd'hui son expérience acquise dans les start-ups auprès de jeunes entrepreneurs et intervient comme expert auprès d'IT Translation.



Contact :  
06 59 77 26 33  
[philippejouannet@hotmail.com](mailto:philippejouannet@hotmail.com)

Chez IBM comme chez Microsoft, Philippe a œuvré avec succès dans des contextes de défis opérationnels (ventes) et d'évolutions stratégiques (repositionnement). Il a rejoint ensuite des éditeurs français (XRT-Cerg, Invoke) et des "jeunes pousses" (Intoan Technology, Excentive), pour accélérer leur développement en France et à l'International (Europe, Etats-Unis). Il est un dirigeant expérimenté de start-ups dans toutes ses dimensions, commercial, marketing, R&D ou financière. Convaincu que les réussites sont d'abord collectives, Philippe sait faire vivre un projet d'entreprise aux yeux de tous, collaborateurs, dirigeants, actionnaires, clients et n'a pas son pareil pour attirer les talents.

Alors que le monde du logiciel change et évolue plus que jamais - tant dans son mode de consommation, que dans sa tarification, sa technologie - Philippe est tout indiqué pour conduire le changement et développer l'activité d'un éditeur, qu'il s'agisse d'une start-up, d'un éditeur plus établi ou de l'activité « logiciels » d'un groupe international.



## Jacques Massa

### Directeur R&D - Edition de logiciels



Jacques est un homme passionné par la création et en particulier la création de logiciels informatiques. Il a une formation de mathématicien (Maîtrise de Mathématiques) et d'informaticien (DESS Informatique et Intelligence Artificielle).

Il débute sa carrière en créant plusieurs logiciels dans le monde du calcul scientifique pour des bureaux d'études (CADSUD et CALTEC). Avec la suite logicielle PICADOR qu'il réécrit en 1994, sa compagnie devient leader sur le marché français des logiciels pour l'emballage carton. Il rejoint Microsoft France en novembre 1998 où il restera 10 ans. Il occupe successivement les postes d'ingénieur support C/C++, consultant en développement d'application, EMEA Technical leader et EMEA Business Manager. En juin 2009, il rejoint GenApi, un éditeur Français, en tant que directeur R&D. Il hérite d'un projet en situation critique pour l'entreprise. 4 ans après, le projet est une réussite, GenApi est leader sur le marché français du notariat avec 36 000 utilisateurs satisfaits.



Contact :  
06 15 38 63 67  
[jmassa20250@gmail.com](mailto:jmassa20250@gmail.com)



Fort de son expérience, Jacques souhaite rejoindre une société innovante dans l'édition de logiciels pour diriger des projets ambitieux. Ses compétences en management, gestion de projets et développement font de lui un profil complet pour diriger un service R&D.

## Guillaume Escudier

### Responsable du Contrôle de Gestion - NTIC

Mesure et pilotage de la performance, identification de nouvelles opportunités de croissance



Passionné par l'innovation dans les nouvelles technologies, Guillaume est un homme de chiffres au service de la performance et de la croissance. De formation universitaire en économie et management, il a débuté sa carrière en 1989 au sein d'une filiale de BNP Paribas. En juillet 1992, il rejoint Microsoft, où il a développé, au cours des 20 dernières années, le contrôle de gestion et les analyses de marché en France et sur la région EMEA. C'est un Business Partner reconnu pour son expertise dans les processus de gestion, sa capacité d'analyse, son management et son intégrité.



Au cours de sa carrière, Guillaume a toujours su développer avec la Direction Générale et les cadres dirigeants une relation de confiance, des liens constructifs et des échanges ouverts, permettant la détection d'opportunités de business. Guillaume a ainsi mis en place les premières analyses de datamining qui ont apporté de nouvelles sources de chiffre d'affaires à Microsoft (estimation des taux de piratage, calcul du % de PC vendus avec des applications, analyse du ROI Microsoft sur sa plateforme publicitaire internet).



Contact :  
06 71 66 80 19  
[guillaume\\_escudier@hotmail.fr](mailto:guillaume_escudier@hotmail.fr)

Fort de ses expériences, Guillaume souhaite aujourd'hui rejoindre la direction financière d'une ETI ou filiale d'un groupe international pour structurer le pilotage de son activité. Son positionnement transversal au sein de l'entreprise fera de lui un acteur majeur du processus d'innovation. Il créera des liens très étroits avec les équipes ventes et marketing et saura utiliser les « big data » pour identifier et quantifier les opportunités de croissance.

## Alain Danan

### Directeur Marketing – Edition de logiciels

Alain a une expérience de 25 ans dans tous les aspects du marketing et de la communication, pour des éditeurs de logiciels européens et américains, des start-ups aux multinationales, dans des modes de commercialisations directs ou indirects, pour des cibles allant des grands comptes internationaux au consommateur individuel.



Reposant sur de solides bases technologiques, Alain a une véritable capacité à comprendre la totalité de la chaîne de valeur des éditeurs de logiciels, de la conception aux ventes et au support client. Il a prouvé à de nombreuses reprises sa capacité à générer un "pipeline" et des résultats concrets au travers de la création et de l'exécution de programmes marketing efficaces. Il a également une expérience de Direction Générale de la filiale française d'un éditeur européen, iXOS Software. Il a mis en place des stratégies et un Go-to-Market adapté à travers le marketing produit chez Microsoft, le marketing vertical et la génération de demande chez SAP. Alain a également l'expérience du management d'équipes internationales, notamment chez Intershop, et chez Symantec, où il a été Directeur Marketing de l'activité Entreprises pour plusieurs pays, a géré des programmes de lobbying auprès de la communauté Européenne à Bruxelles et a dernièrement dirigé la stratégie et le Business Development de l'activité Grand Public au niveau EMEA.



Contact :  
06 28 81 56 58  
[aldananos@gmail.com](mailto:aldananos@gmail.com)

Actuellement à la recherche d'un nouveau défi lui permettant d'innover chez un éditeur de logiciels, il a pour objectif un alignement des équipes commerciales, marketing et de toute l'entreprise derrière une stratégie digitale mettant le client au cœur des process pour des résultats concrets.

## Patrick Duboys

### Expert Marketing - B2B, IT, International



Contact :  
06 08 02 54 50  
[duboys.patrick@gmail.com](mailto:duboys.patrick@gmail.com)

Ingénieur de formation, Patrick a évolué chez Microsoft vers les métiers du Marketing. Il y a acquis pendant 13 ans les automatismes qui rendent des campagnes efficaces pour délivrer des résultats. Il comprend intimement les audiences de décideurs IT et connaît parfaitement les canaux et les outils à mettre en œuvre pour maximiser les performances.

C'est ainsi qu'il a réalisé à budget constant un accroissement de plus de 50% du nombre de prospects générés sur la campagne « Exchange ». Il a acquis lors de ses différentes expériences en marketing opérationnel un savoir faire varié dans les techniques de marketing on-line, off-line, dans des approches de vente en mode direct comme indirect. Il a appris à être très orienté résultats. Son objectif est de créer un contenu qui vende et tout mesurer pour générer un cercle vertueux. Il est sensible aux différentes cultures grâce à son expérience EMEA et en Asie Pacifique. C'est un véritable contributeur individuel qui sait allier les rôles de chef d'orchestre dans des organisations complexes. Il connaît par expérience les enjeux et les besoins des forces de vente et sait travailler en synergie avec elles.



Son objectif est de rejoindre un acteur dynamique des NTIC et de contribuer activement à travers les meilleures méthodes marketing à faire croître son chiffre d'affaire.



## Catherine Escudier

### Marketing & Operations Manager



Contact :  
06 71 77 57 16  
[catherine.escudier@hotmail.fr](mailto:catherine.escudier@hotmail.fr)

Catherine est une femme enthousiaste, reconnue pour ses compétences en marketing BtoC et business management. Elle met l'expérience consommateur et la satisfaction client au cœur de la stratégie de création de valeur. En complément de sa formation marketing à HEC Paris, elle appréhende aujourd'hui les nouvelles techniques de communications en se formant au digital marketing à l'Institut Supérieur du Marketing.

Catherine a 3 cordes à son arc, acquises au cours de ses 20 ans chez Microsoft. Professionnelle en marketing produits et opérations commerciales, elle a lancé des lignes de produits software et hardware dans des contextes très concurrentiels et sur des circuits de distribution en pleine mutation (retail, e-tail, grossistes, revendeurs). Femme de chiffres et de pilotage de projets, elle a développé des outils et processus de gouvernance pour structurer la croissance de la division grand public (CA +120%, ressource humaine + 50%) et a résolu la problématique de rentabilité d'une business unit en redéfinissant la stratégie marketing, par la simplification et la différenciation des offres. Enfin, Catherine est une femme d'équipes. Ses managers ont toujours valorisé sa proximité avec ses collaborateurs, sa capacité naturelle à fédérer les équipes autour de projets et son aptitude à développer les talents.

Passionnée par l'innovation et les nouvelles technologies, Catherine souhaite rejoindre, en tant que responsable marketing et opérations commerciales, une entreprise qui met l'expérience clients au cœur de sa stratégie pour développer son offre.



## Chantal Garnier

### Responsable Veille, Etudes, Prospective – Innovation



Chantal est une femme d'études et d'insights passionnée par le sujet de l'innovation. Elle a une formation marketing (ESC Rouen) et marketing research en particulier (HEC Montréal). Elle a effectué ses premières armes en instituts et s'est imposée chez l'annonceur (RJR Nabisco, Microsoft) comme point de contact clé de la connaissance marché et clients pendant plus de 15 ans, en France et aux yeux de l'International. Elle maîtrise la palette d'outils d'études et sait s'adapter aux différents niveaux et métiers de ses interlocuteurs en entreprise. Elle est reconnue pour son expertise méthodologique, la pertinence de ses synthèses et son engagement.

La crise ouvrant vers un nouveau monde qui l'enthousiasme, elle partage découvertes et enseignements avec les entreprises pour insuffler l'innovation et accélérer leur mutation. En 2012, elle crée, via les réseaux sociaux et une newsletter, Les InnO'vents, surprenant agenda pluridisciplinaire des événements liés à l'innovation à Paris. Elle inspire sa communauté en la faisant sortir de son cercle habituel. Forte de sa connaissance de l'écosystème, elle conseille les organisateurs dans la communication et l'élaboration de leurs événements. Elle aide ainsi l'IESCI dans la communication des Mardis de l'Innovation. Elle intervient aussi lors de conférences pour exposer les tendances sociétales, appliquées au cadre professionnel.

Riche de nouvelles compétences, Chantal est la personne idéale pour accompagner des entreprises désireuses de mieux connaître et comprendre leur environnement pour innover. Elle peut élaborer et communiquer du contenu pour nourrir une grande entreprise (dans un lab, pôle innovation, incubateur, service de veille, études et prospective) ou plusieurs (au sein d'un observatoire, un think tank, une agence ou un institut).



Contact :  
06 78 89 43 38  
[chantalgarnier@hotmail.com](mailto:chantalgarnier@hotmail.com)  
[www.lesinnovents.fr](http://www.lesinnovents.fr)

## Stéphane Kimmerlin

### Directeur Marketing – International, NTIC

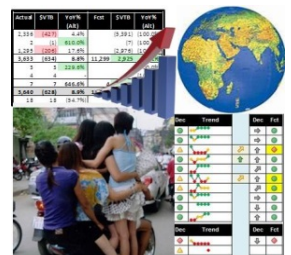


Contact :  
01 60 69 21 85  
[stephane\\_kimmerlin@hotmail.com](mailto:stephane_kimmerlin@hotmail.com)

Après des études universitaires en mathématiques, physique et informatique, Stéphane s'est orienté vers le marketing, puis, plus généralement, la gestion de centres de profit. Curieux du monde, il s'est développé et a exercé ses compétences dans des environnements culturels et business variés, en France et à l'étranger, sur des marchés matures ou émergents, en B2B et B2C. Energique, positif et optimiste, il apprécie autant la réflexion stratégique que l'exécution tactique et s'épanouit dans la gestion des situations les plus complexes pour optimiser l'impact sur le business et accroître les résultats.

Stéphane a managé des équipes et business units de toutes tailles et géré le lancement et le cycle de vie de nombreux produits dans le monde. Après les Etats-Unis et l'Afrique du Sud, il a récemment passé 3 ans à Singapour, en tant que directeur du business entreprise Windows pour la région Asie Pacifique, et 2 ans à Hanoi, en tant que directeur Business et Marketing pour la filiale vietnamienne de Microsoft. Il a ainsi développé ses compétences en gestion de budgets et P&L, analyse de marché, organisation et opérations, communication et gestion de marques, développement et motivation des individus, des équipes et des canaux de distribution.

Après 25 ans de carrière, il a toujours la même soif d'apprendre, de transmettre et mettre en œuvre ses connaissances et ses compétences au service du développement et de la réussite des individus et des entreprises de toutes tailles. Ouvert, et prêt à relever tous les défis, il cherche, sur le marché informatique ou d'autres marchés de nouvelles technologies, un poste de directeur marketing (ou directeur général d'une structure petite ou moyenne) pour continuer à se développer et à exercer les compétences qu'il a acquises.



## Nathalie Prinnet-Houairi

### Digital Marketing Manager B2C - France et International



Contact :  
06 32 49 19 07  
[nathalieprinnet@live.com](mailto:nathalieprinnet@live.com)

Nathalie a 2 garçons connectés de 12 et 14 ans, une formation d'école de commerce (Institut Supérieur de Gestion) et s'est focalisée depuis plus de 20 ans sur le Consommateur/Utilisateur, au travers de postes marketing amont et aval, en grande consommation et dans les nouvelles technologies.

Après 7 ans chez Schweppes, elle a lancé l'encyclopédie Encarta en France (60% de part de marché face à Larousse et Hachette), puis contribué aux stratégies produits de Microsoft/MSN Photo, Hotmail et Messenger et finalement la gamme Office, au travers de la direction d'études de marché monde et d'une proche collaboration avec les équipes de développement et les filiales. Curieuse, en prise avec son temps et avide de nouveaux enjeux, elle a fondé le Prix Entrepreneur Responsable, avant de récemment refondre la stratégie marketing digitale de la marque Tropicana, chez PepsiCo.



Nathalie souhaite apporter ses qualités de manager d'équipe et de projets à une entreprise innovante dans ses produits, services ou méthodes, pour impulser un véritable marketing relationnel, tirant parti des nouvelles capacités de la connaissance client et des évolutions rapides des technologies et usages (TV connectée, social content etc).

## Bertrand Serna

### Responsable Marketing

#### Implémenter et exécuter des stratégies marketing online et offline

Après son Master en Marketing en 2001, Bertrand a travaillé dans le secteur des Telecom au sein d'acteurs majeurs (Bouygues Telecom, Debitel, Orange) sur des projets de Trade Marketing. Il a ensuite rejoint Microsoft en 2006 afin de participer au lancement du produit online Adcenter et Bing en France, US et UK.

Durant ses 6 dernières années, Bertrand a imaginé et implémenté des stratégies marketing afin d'accroître le revenu, recruter et fidéliser de nouveaux clients et assoir la marque en France. Il a, par exemple, créé un cycle de vie client complet intégrant la génération de leads, l'acquisition (digital marketing, marketing direct), la rétention (CRM) et l'éducation (événementiel, community management), ces projets ayant été répliqués sur les marchés US et UK. En parallèle, il a mis en place de nombreux process de suivi de business, de recrutement d'agences et de partenaires. Cela a permis de multiplier par 5 le revenu généré par les clients recrutés au fil du temps.



Contact :  
06 62 55 94 65  
[bertrandserna@yahoo.fr](mailto:bertrandserna@yahoo.fr)

#### DIGITAL To Go



Fort de 10 ans d'expérience, spécialisé en marketing sous toutes ses déclinaisons, Bertrand souhaite rejoindre un groupe international afin de mettre à profit ses expériences en marketing (digital, trade, direct, produit), en mise en place et exécution de stratégies ayant pour objectif d'accroître le revenu, la base client et la notoriété. Son rôle de chef d'orchestre lui permet de travailler de manière transverse avec les différentes équipes internes (sales, produit, R&D, juridique) et externes (partenaires, agences). Enthousiaste et très motivé, il est disponible rapidement pour relever de nouveaux défis.

## Jean-Christophe Thomas

### Responsable Développement Marketing Digital - BtoB

Jean-Christophe est ingénieur civil Telecom ParisTech. Expert de la relation et de l'engagement clients multicanal, il apporte en particulier sa capacité à développer des activités marketing digitales extrêmement performantes et parfaitement intégrées. Il s'appuie pour cela sur sa créativité, sa capacité à motiver des équipes pluridisciplinaires en favorisant la collaboration inter-groupes et sur son sens aigu du client et du business.



Contact :  
06 65 04 84 63  
[jctho@hotmail.com](mailto:jctho@hotmail.com)

Jean-Christophe possède une expérience diversifiée, allant du conseil à la direction marketing en passant par l'entrepreneuriat, acquise essentiellement dans les nouvelles technologies. Après 4 ans de conseil en organisation chez Orga Consultants, il co-fonde Quelm en 1995, une des premières agences Web françaises. Il poursuit sa carrière chez Microsoft France où, après 10 ans de marketing BtoC puis BtoB au sein d'activités émergentes, il conduit la transformation digitale de l'entreprise, comme directeur du marketing digital. Avec son équipe, il démultiplie immédiatement l'impact client (web, video, social, publicité, SEO) et optimise opérations et capacités de mesure et d'analyse. Il était jusqu'à récemment directeur du marketing audiences pilotant l'engagement des développeurs et professionnels de l'IT sur les nouvelles gammes de produits.

Apportant impact immédiat et structuration sur le long terme, Jean-Christophe souhaite contribuer au succès d'une start-up ou d'une small cap en B2B, en accélérant son développement marketing et en y intégrant tout le potentiel des pratiques digitales.



## Boris Beylerian

### Responsable Commercial, Commercial Grands Comptes



Passionné par les nouvelles technologies, Boris est un jeune manager ayant une double compétence commerciale et marketing. Il a une formation multidisciplinaire en marketing, finance, commerce et stratégie d'entreprise (diplômé d'une faculté de mathématiques, de l'Institut Supérieur de Gestion puis du Mastère Spécialisé Innover et Entreprendre de l'ESCP Europe).

Il a acquis une solide expérience marketing chez Microsoft en étant responsable marketing dans la division OEM, en charge de partenaires tels qu'IBM et Toshiba. Il a développé son expérience stratégique lors de l'étude d'implantation de Kenzo Hommes aux US puis chez CAPEL. Enfin, ses 7 ans chez SCC ont fait de lui un commercial aguerri et un jeune manager d'une équipe de 3 ICs au portfolio de 80 millions d'euros, réalisant régulièrement plus de 150% de ses objectifs. Il a l'expérience de travailler avec des grands comptes (BPCE, La Poste, Air France, Hermès, PSA, AREVA) aussi bien en mode projet qu'en mode marché et appel d'offres, avec des cycles de vente de 6 à 24 mois autour des grands éditeurs du marché (Microsoft, Oracle, Symantec, VMware, Citrix, Redhat). En tant que commercial, Boris développe de nouveaux business et construit une relation de confiance à long terme avec ses clients. Cela lui permet d'être en amont sur les projets et d'être plus pertinent dans la vente de ses solutions. C'est un bon chasseur, mais aussi un bon éleveur de comptes.



Contact :  
06 11 44 46 07  
[beylerian@hotmail.com](mailto:beylerian@hotmail.com)



Boris recherche aujourd'hui de nouveaux défis aussi bien dans une start-up comme responsable commercial que dans une grande structure internationale comme commercial grands comptes.

## Benoît Ceillier

### Directeur des Ventes et du Marketing - High-Tech

#### Construire et encadrer une équipe de talents, formaliser et exécuter une stratégie de croissance

Manager de terrain, Benoît a toujours travaillé près des clients. Diplômé de l'EDHEC, il a plus de 20 ans d'expérience dans le secteur des technologies. Il débute chez Nixdorf où il vend des systèmes de gestion pour les PME. Il travaille ensuite pour Digital (DEC), dans les secteurs de l'industrie, et de la défense. Il rejoint Microsoft en 1998, y développe les comptes intermédiaires, puis prend la direction de la BU Industrie (grands comptes). Il crée ensuite la BU dédiée au marché des collectivités et de la santé, qu'il dirige pendant 3 ans. Enfin, il prend en charge le suivi du premier client Français, le Crédit Agricole.



Il maîtrise les modèles indirects, la vente aux PME et aux grands comptes. La croissance du revenu a toujours été « à 2 chiffres », dans des volumes supérieurs à 100 M€, permettant de prendre des parts de marché, face à une forte concurrence. En tant que manager, Benoît a toujours construit des équipes de talents. Ces expériences managériales lui ont permis de développer son leadership. Il a construit des programmes de verticalisation des offres, des scénarii de vente, ainsi que des programmes de lobbying. Dans son cursus, il a montré sa vision stratégique, développé une forte valeur ajoutée autour de l'innovation, de la conduite du changement, et de la transformation des modèles de business.

Aujourd'hui, Benoît souhaite rejoindre une entreprise innovante : il pourra mettre en place une stratégie de croissance. Il saura donner du tonus à l'organisation commerciale grâce à son leadership. Ses expériences dans des entreprises internationales lui permettront d'être un vecteur de croissance.



Contact :  
06 46 42 41 82  
[benoitceillier@yahoo.fr](mailto:benoitceillier@yahoo.fr)

## Damien Regnault

### Directeur Commercial et Marketing - Edition de logiciels



Ingénieur civil Télécom ParisTech (ENST) de formation, Damien sait construire et exécuter une stratégie commerciale gagnante. C'est un manager commercial aguerri, maîtrisant la vente en grands comptes de solutions IT, sur des cycles longs et complexes, auprès des dirigeants fonctionnels et informatiques, en direct et en indirect. Il sait comprendre les enjeux business du marché, y apporter des réponses marketing et commerciales. Il sait aussi structurer et manager des équipes ventes et marketing pour atteindre des objectifs ambitieux sur les marchés français et européens, avec une connaissance approfondie du secteur télécoms et médias.

Damien a débuté sa carrière à Washington aux Etats-Unis, où durant 3 ans il était en charge du lobbying, de la veille et du Business Development pour France Télécom. Il a ensuite rejoint IBM durant plus de 6 ans, d'abord Client Executive sur le compte France Télécom, pour évoluer comme sales manager France puis EMEA sur les services d'intégration de réseau d'IBM Global Services. C'est alors qu'il intègre Microsoft où il a piloté les comptes Bouygues et Vivendi avant de devenir Directeur Commercial des activités Windows Phone pour la France. Il était récemment Directeur Commercial et Marketing en charge des équipes marketing, vente et avant-vente de Witbe, éditeur français de 13 M€ de revenu, vendant aux grands comptes et acteurs telcos/médias en France, Europe et Etats-Unis.



Contact :  
06 74 73 81 19  
[damien.regnault@hotmail.com](mailto:damien.regnault@hotmail.com)



Damien a pour objectif de piloter les ventes et le marketing d'un éditeur logiciel de petite taille ou d'une filiale locale d'un éditeur étranger visant les grands comptes, avec un fort potentiel de développement, sur la France et/ou l'Europe.



## Sophie Dupuis Thévenot

### Directrice Relation Client & Telebusiness



Après une formation en Commerce International (ICL Lyon) et plusieurs expériences de télémarketing, Sophie débute sa carrière de manager chez Microsoft France en tant que Responsable de la Télévente durant 7 ans. Elle participera ensuite activement à la grande épopée de la téléphonie fixe et de l'Internet en tant que Directeur du Service Client de Cegetel durant 6 ans. Elle sera ensuite Directeur dans la Relation Client et les Ventes à Distance, tant chez un annonceur que chez un prestataire.

Ce qui distingue Sophie, outre son charisme et son dynamisme, c'est l'éventail particulièrement large de ses domaines de compétence : Front & BackOffice, Service Client & Télévente, Parc & Conquête, Télémarketing, SAV, Helpdesk, VPC, Account Management, Fidélisation, Rétention, Recouvrement, ADV, Editique & Logistique, Marketing Client, Satisfaction Client, e-marketing, B to B & B to C, Internalisation, Externalisation France & Off Shore.



Fort de son expérience – dans des secteurs d'activité particulièrement concurrentiels - de plus de 20 ans dans le management de centres de contacts ou Directions Client, dont 10 années en Comité de Direction, Sophie est vue par tous comme LA spécialiste de la Relation Client et des Ventes à Distance. Son projet aujourd'hui est de reprendre une Direction Relation Client, et de faire profiter l'entreprise de tout son savoir faire en Telebusiness.

**Contact :**

06 83 14 77 39

[sophie.dupuisthevenot@orange.fr](mailto:sophie.dupuisthevenot@orange.fr)



## Sylvie Cantau-Berggren

### Directrice des Services et des Opérations – International

BtoB - High Tech - IT : Editeurs de logiciels - Constructeurs Informatiques - Intégrateurs

De formation Ingénieur grande école, Sylvie est spécialisée dans le management et le développement des Services aux clients en milieu IT international: déploiement des solutions technologiques, support technique, suivi de comptes stratégiques, consulting, formation technique, logistique. Elle a travaillé jusqu'à présent chez des constructeurs informatiques ou des éditeurs de logiciels avec un atout principal : une triple expérience de management technique, commercial et marketing, qui lui a permis d'avoir une vision à 360° des attentes des clients, de mieux les comprendre et donc de mieux les servir.



Ses autres forces ? Une expertise reconnue dans la gestion de centres de profits, dans le management d'équipes internationales d'ingénieurs, dans la direction de projets, la conduite du changement, et la négociation avec les partenaires. Dernièrement, à la tête des Services pour les Pays Emergents chez Quantum, Sylvie a réalisé une augmentation significative des revenus de contrats de support (+25%), et mis en place des représentations en Côte d'Ivoire, Cameroun, Maroc, Emirats, Pays Nordiques.



Ses prochaines étapes ? En tant que responsable d'entité Services, Sylvie se positionne non seulement sur les secteurs IT (éditeurs, constructeurs) et Telecom, mais peut également exporter ses connaissances dans le milieu High Tech industriel. Par ces fonctions, elle souhaite continuer à apporter une réelle valeur ajoutée en accompagnant les clients dans l'utilisation des produits, et permettre de fidéliser la base installée. De plus, grâce à sa forte présence auprès des clients stratégiques et sa collaboration avec les partenaires intégrateurs, Sylvie joue un rôle significatif d'apporteur d'affaires en détectant des projets très en amont du cycle de vente.



**Contact :**

06 20 32 15 98

[sycant@hotmail.com](mailto:sycant@hotmail.com)

# Tableau récapitulatif des profils

Domaine	Fonction	Nom	Page
Direction Générale	Directeur Exécutif	Olivier Deleplanque	1
Direction Générale	Directeur Exécutif	Philippe Jouannet	1
R&D	Directeur R&D	Jacques Massa	1
Finance	Responsable Contrôle de Gestion	Guillaume Escudier	2
Marketing	Directeur Marketing	Alain Danan	2
Marketing	Expert Marketing	Patrick Duboys	2
Marketing	Marketing & Operations manager	Catherine Escudier	3
Marketing	Responsable Veille, Etudes, Prospective	Chantal Garnier	3
Marketing	Directeur Marketing	Stéphane Kimmerlin	3
Marketing	Digital Marketing Manager	Nathalie Prinnet-Houari	4
Marketing	Responsable Marketing	Bertrand Serna	4
Marketing	Responsable Développement Marketing Digital	Jean-Christophe Thomas	4
Ventes	Commercial Grands Comptes	Boris Beylerian	5
Ventes	Directeur Ventes et Marketing	Benoit Ceillier	5
Ventes	Directeur Commercial et Marketing	Damien Regnault	5
Relation client	Directrice Relation Client et Telebusiness	Sophie Dupuis Thévenot	6
Services	Directrice des Services et des Opérations	Sylvie Cantau-Berggren	6

