

Responsable Partenariats

Bilingue Anglais – 15 ans en Business Development – Executive MBA

SAVOIR-FAIRE CLE EN DEVELOPPEMENT DE PARTENARIATS

Maîtrise du Processus

- Définition de la politique d'Alliance / Partenariat
- Identification / qualification / recrutement
- Négociations et contractualisation
- Business Plan Partenaires
- Outils de Pilotage de la relation
- Plan de communication / marketing
- Animation commerciale / ROI / Marge
- Génération de Projets / Leads
- Gouvernance opérationnelle / Fidélisation
- Gestion équilibrée du portefeuille Partenaires

Compétences Spécifiques au Métier

- Alignement interculturel / empathie
- Gestions des conflits
- Gestion / anticipation des risques
- Management par influence / facilitateur
- Communication interpersonnelle
- Gestion 360° des entités internes
- Créer du lien
- Gestion relation Direction Générale

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2010 – 2016 Bacarau S.A.S – Principal

Création d'une entité de conseil spécialisée dans le support aux PME / ETI pour le développement d'affaire au travers de collaborations B to B.

- Développement et mise en œuvre d'outils de recherche et d'identification de partenariats potentiels. Développement de plan d'action pour gérer et accroître les partenariats existants.
- Création de formations à destination des dirigeants et des opérationnels sur les bonnes pratiques, les facteurs clés de succès (KPI) et la création de tableaux de bord de suivi.
- Mise en place et gestion, pour le compte d'un groupe Pharmaceutique, d'un projet de recrutement et de formation d'un Directeur Alliance pour la gestion d'un portefeuille de 30 partenaires.

2001 – 2009 Cisco Worldwide Sales – Global Alliance Manager

Responsable de comptes stratégiques pour le marché des opérateurs de télécommunications.

- Gestion du développement et de la mise en œuvre de business plans en collaboration avec les différents départements concernés (R&D, Finance, Juridique, Marketing).
- J'ai démarré la collaboration stratégique mondiale entre Cisco et Accenture via le développement d'une solution de TV sur internet pour le compte de Telecom Italia (contrat de \$25 millions).
- J'ai par la suite géré pendant quatre ans la relation avec Accenture pour le marché des opérateurs de télécommunications (VoIP, Mobile, cloud, SaaS, ...). **Chiffre d'affaire de \$160 millions sur 4 ans.**

1999 – 2001 CS Telecom (ex Philips Datacom) – Responsable Alliances & OEM

J'ai créé et animé l'équipe alliance pour le marché national et international. **Chiffre d'affaire de €18 millions sur 2 ans.**

1994 – 1999 British Telecom Europe – European Bid Support Team Manager

Création et management d'une équipe support avant-vente (Paris, Londres et Amsterdam) pour les partenaires Européens de BT (Cegetel, Sunrise, Telenor) et son équivalent américain (MCI, puis AT&T).

- La mission de l'équipe était de servir de point d'entrée unique aux partenaires pour les réponses à appel d'offre hors de leur territoire.
- Mise en œuvre d'un portefeuille produits regroupant ceux des partenaires de BT afin de couvrir une vaste zone géographique.
- **Chiffre d'affaire généré : £240 millions sur 4 ans.**

1989 – 1994 France Telecom (maintenant Orange) – Chef de Produit

En charge de l'offre Administration de Réseaux pour les grands comptes Européens.

- J'ai redéfini une offre logicielle vers une offre de service via un partenariat avec AT&T.
- Cette refonte de l'offre a été faite au travers du pilotage de groupes de travail internes ainsi que de négociation avec de grands acteurs internationaux (HP, AT&T, Telecom Australia).
- J'ai effectué la refonte de la stratégie marketing, de la tarification et du plan de communication.

FORMATION

2012 - [Executive MBA Toulouse Business School](#) (ex ESC Toulouse).

2009 - Managing Partnerships and Strategic Alliances

1982 – DUT Génie Electrique / Informatique Industrielle

AUTRES ACTIVITES

Association of Strategic Alliance Professionals (ASAP)

Plus importante [association professionnelle internationale](#) de praticiens des Alliances / Partenariats.

Membre actif depuis 2005, je suis le **fondateur de l'antenne française** qui regroupe entre autres : CISCO, SCHNEIDER ELECTRIC, IPSN, SANOFI, LABORATOIRES PIERRE FABRE, LABORATOIRES SERVIER, IBM, MICROSOFT, ...

Certifié comme praticien professionnel : « Certified Strategic Alliance Professional » (CSAP).

Publications

- Co-auteur de l'ouvrage « *ASAP Handbook of Alliance Management : A Practitioner's Guide* ».
- Contributeur à « *Coopétition : S'allier à ses concurrents pour gagner* », Editions Pearson.

Fédération Française des Banques Alimentaires (FFBA)

Bénévole, responsable Mécénat et Communication de la BA d'Eure et Loir.