

Dominique ADRIEN

81, avenue de Saint Mandé
75012 PARIS

Tél. : 01.43.42.00.53

Mobile : 06.60.62.00.53

dominique@domdad.com

www.domdad.com



RESPONSABLE COMMERCIAL

Mes atouts pour votre entreprise :

Management d'affaires complexes.

Ouverture de territoire, création d'activité.

Management d'équipes commerciales et pluridisciplinaires.

2006 à ce jour : **DIRECTEUR AGENCE Paris IDF – ALTERNANCE SOFT**

ALTERNANCE Soft est une société d'édition Lyonnaise et de services logiciels spécialisée dans l'exploitation et la sécurisation des systèmes d'information exploitant les nouvelles technologies et plus particulièrement les technologies Open Source. Elle intervient auprès de tous types de comptes publics et privés nécessitant une expertise technique adaptée à ces domaines.

Les modes d'intervention sont le **conseil**, l'**assistance technique** ou le **forfait**.

Nous assurons également la **Tierce Maintenance d'Applications NTIC**.

2004-2005 -**BUSINESS DEVELOPPER**- NQI – Network Quality International

Partenaire indépendant Responsable régional industrie de composants logiciels de gestion de management COLLABORATIFS et 100% WEB destinés aux entreprises et aux organisations publiques.

2001-2003 : **ACCOUNT MANAGER** – TRW-ISCS intégrateur Bruxelles (Belgique)

(Filiale de TRW Automotive USA)

Au sein de la division Manufacturing développement de l'activité intégration partenaire

Oracle e-business suite pour la France et la Belgique, objectifs 5.5 M€

Directement rattaché au VP Europe, création de la Business Unit (définition des budgets, lobbying, salons, communiqués de presse, opération de sponsoring) :

2 Commerciaux, 2 consultants avant ventes, 3 consultants après ventes.

1999-2001 : **RESPONSABLE COMMERCIAL** - SCT International Malvern (Pennsylvanie USA)

Editeur spécialisé Process (agro-alimentaire),

En charge du développement de l'activité Pharmaceutique objectifs 2.5 M€

Supply Chain Management (suite FYGIR) ERP (suite ADAGE)

Lancement de l'activité e-commerce (*ec*-Food).

1996-1999 : **RESPONSABLE COMMERCIAL** – BIRP concepteur et organisateur de salons professionnels dédiés au domaine des hautes Technologies.

SI2000-SI EURO (Solutions Informatiques An 2000 et Euro),

Solutions INFOGERANCE, SISQUAL (Qualité et assurance qualité),

RTS (Real Time Systems & Embedded Systems).

Chiffre d'Affaires généré par la commercialisation de ces produits.

Opérations de sponsoring.

Montage de conférences et de colloques.

- 1995-1996 : **RESPONSABLE COMMERCIAL** - GRAI Productique - Bordeaux
Commercialisation de Progiciel de Simulation pour le pilotage d'atelier - SIPA PLUS.
Prestations à forte valeur ajoutée de conseil et de développement.
Création de l'agence commerciale Paris (15 personnes).
Création du portefeuille commercial.
Réflexion stratégique sur les axes techniques porteurs. Positionnement du produit sur son créneau. Suivi des attentes du marché, détermination de la pertinence tarifaire.
Création d'un réseau de prescripteurs reposant sur des partenaires majeurs de ce marché.
- 1992-1995 : **DIRECTEUR COMMERCIAL** - SILVERSOFT – Paris
Création en association du distributeur exclusif INFERENCE (QUALIAC) Ile de France
Commercialisation de Progiciels de Gestion intégrés :
AURIAC gestion comptable et financière, SIRIAC gestion commerciale.
Gestion de différents prescripteurs, cabinets de conseils, éditeur Oracle, etc.
Mise en place de l'antenne commerciale 5 personnes 1 commercial 4 consultants.
- 1989-1992 : **RESPONSABLE COMMERCIAL** - CFI-DEC (CFI INFORMATIQUE)
Commercialisation du Système d'Information Comptable et Financier - HARMONIE
Création et management du département DIGITAL - 12 personnes.
Développement et suivi des clients.
Intégration avec d'autres chaînes de gestion.
Infogérance de certains sites clients.
- 1979-1989 : **DIRECTEUR DE DEPARTEMENT** - SCOD Groupe STERIA
Commercialisation du progiciel comptable et financier COMPTAREL
Membre du comité de direction.
Directeur du département DIGITAL - 8 personnes.
Directeur commercial - 6 commerciaux.
Développement et suivi des clients.
Ingénieur Commercial
- 1976-1979 : **INGENIEUR COMMERCIAL** - DATA PACK
Commercialisation du progiciel comptable et financier MASTER PIECE
- 1974-1976 : **CONSULTANT** - SYSTEMA (membre de Price-Waterhouse)

FORMATION PROFESSIONNELLE

Stage Eric Krauthammer 'Agir sur autrui' (vente).
Stage CFC HEC ISA - La vente et la négociation dans l'entreprise.
Institut d'Etudes Politiques de Paris : Section Economie et Finance.

DIVERS

Marathon, semi marathon. Squash.