

**Stéphane BOSSY**  
112 rue des Dames 75017 Paris  
Né le 13 juin 1973

T 01 55 06 07 62  
M 06 26 93 68 77  
@ bossy@wanadoo.fr

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

**Key Account Manager** **Océ-France SA (Paris)** **Depuis Sept 2004**

*Leader mondial de la production et de la gestion documentaire (22000 employés)*

- ❑ Prospection et développement des marchés Education Nationale, Industries aéronautiques, ferroviaires, spatiales et navales.
- ❑ Gestion des équipes projet en interne : supports avant- et après-vente, chefs de produit marketing
- ❑ Réalisation d'un chiffre d'affaires de 490k€par an.

**Consultant Business Development Freelance (France/Suisse)** **Nov 2002 – Sept 2004**

*Conseil en développement commercial*

- ❑ Mise en place d'un réseau de revendeurs pour un logiciel de sauvegarde informatique en réseau.
- ❑ Recherche et sélection de partenaires (intégrateurs informatiques) pour un éditeur de logiciel de sécurité informatique.
- ❑ Lancement de projets-pilote avec des grands comptes stratégiques pour un éditeur de logiciels de micro-paiement par Internet.

**Directeur Général** **Gollian Interactive SA (Suisse)** **Oct 2000 – Nov 2002**

*Start-up de l'EPFL éditeur d'un logiciel de simulation 3D pour les jeux en réseau (12 employés)*

- ❑ Réalisation du business plan de la société (plan marketing et plan financier).
- ❑ Levée du capital de démarrage : 400 000 €
- ❑ Développement commercial international (équipe de 3 commerciaux) : CA = 180k€
- ❑ Marketing, PR et communication (dont création et lancement du site Internet).
- ❑ Recrutement et management de 8 collaborateurs (ingénieurs, graphistes et commerciaux).

**Responsable ventes indirectes** **Overland Data Inc (Espagne)** **Juillet 1999 – Oct 2000**

*Leader mondial de la sauvegarde informatique sur bandes (2000 employés)*

- ❑ Recrutement, formation et développement du réseau de distribution (intégrateurs) : CA = 350k€an.
- ❑ Lancement et suivi d'opérations de génération de leads.
- ❑ Accompagnement des revendeurs dans les négociations avec les grands comptes.
- ❑ Réalisation du plan marketing : programme partenaires, séminaires, salons.
- ❑ Formation technique et commerciale des équipes avant- et après-vente.

**Responsable de filiale** **LaCie AB (Finlande)** **Jan 1998 – Juillet 1999**

*Leader mondial des périphériques pour systèmes Apple (1500 employés)*

- ❑ Recrutement, formation et développement de 10 revendeurs : CA = 200k€an.
- ❑ Animation du réseau : opérations marketing, avant-vente, logistique et service après-vente.
- ❑ Accompagnement des revendeurs dans les négociations avec les grands comptes.
- ❑ Création de la filiale (3 personnes) à Helsinki, Finlande.

## FORMATION ET DIPLOMES

**Mastère HEC Entrepreneur** **ESC Grenoble** **1997**

3<sup>ème</sup> cycle spécialisé dans la création et la gestion d'entreprises.

**Ingénieur Electronique** **ESIEE Paris** **1996**

Formation technique généraliste et gestion de projets (informatique, micro-électronique).

## LANGUES

Français langue maternelle ; Anglais courant ; Espagnol courant ; Suédois et allemand, notions