

# Ingénieur Commercial

## Etat Civil :

Bertrand GEILLER, né à COLMAR (68), demeurant au 5, rue Edouard Manet à 67170 BRUMATH

GSM : 06 32 44 27 91 - téléphone privé : 03 88 51 18 72

Courriel : [bertrand@geiller.fr](mailto:bertrand@geiller.fr) et site : [www.geiller.fr](http://www.geiller.fr)

Profil, présentation & recommandations sur [LinkedIn](#) & [Viadeo](#)

## Domaines de compétence :

<i>Commerce</i>
Ingénieur Commercial PME/PMI chez Metsys, Storage Technology & TLM Com Ingénieur Commercial Grands Comptes chez Computer Associates, EMC <sup>2</sup> , Storage Technology (SUN), TLM Com & Orange Business Services Développement commercial d'un secteur géographique, y compris à l'international. Recherche / développement / formation / coaching de partenaires. Coaching de commerciaux juniors

## Expériences professionnelles :

### **Depuis décembre 2011 – Ingénieur Commercial Solutions IT chez ORANGE BUSINESS SERVICES**

- Développement commercial de l'offre IT & « Cloud Computing » Grandes Entreprises à l'Agence Grand Est (Alsace, Bourgogne, Franche-Comté et Lorraine)
- Conception et vente de solutions sur mesure :
  - Intégration : CISCO, EMC<sup>2</sup>, NetApp, VMWare, CITRIX, Microsoft, iOS, OS X, Linux, etc
  - Solutions « managés », infogérance,
  - Développement applicatif, M2M, assistance technique, financement, etc

### **Septembre 2010 à décembre 2011 – Ingénieur Commercial – Business Development Manager chez TLM Com, éditeur de logiciels dans le domaine de la gestion vocale de la relation client.**

- Prospection et développement commercial direct de la région Grand Est en mode « direct touch » (16 départements)
- Développement et animation du réseau de VAR sur la même région.

### **Juillet 2008 à mai 2009 – Responsable Commercial de GRP Security Luxembourg (Abanico Security), société de gardiennage et de surveillance (Groupe SYMBIOSE – GRP Sécurité France)**

- Prospection et développement commercial sur le Grand Duché du Luxembourg (marchés privés & publics) : CORA, CACTUS, MINISTERES, BANQUES, BRASSERIES, EON, etc
- Restructuration complète de l'entreprise (50 personnes)

### **Mai 2007 à juin 2008 – Commercial Manager chez RANDSTAD Inhouse Services, 3<sup>ème</sup> groupe mondial de travail temporaire.**

- Prospection et développement commercial du territoire Est (67-68, 54-57-88, 25-39-70-90), par la mise en place de nouveaux « implants »
- Management de l'équipe des 8 Responsables de Compte & du Process Manager

### **Janvier 2000 à avril 2007 – Strategic Account Manager chez Storage Technology (StorageTek), 1er constructeur mondial de bibliothèques automatisées à cartouches, puis, à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2006, suite au rachat, Sales Principal chez SUN, missions :**

- Développement commercial des agences Est & Nord, par approche directe et animation d'un réseau de partenaires.
- Développement de comptes stratégiques au niveau national & international : CREDIT MUTUEL, SNCF, ARCELOR

**Juillet 1998 à décembre 1999 – Sales Director chez KOFAX (DICOM) Deutschland GmbH, VAD & constructeur, spécialisé dans la GED, missions :**

- Responsable des Ventes.
- Prospection et développement des VAR distributeurs, spécialisés en GED
- Développement de l'activité de distribution de produits de

**Août 1996 à juin 1998 - Ingénieur d'Affaires chez EMC<sup>2</sup> Corp., constructeur de matériels de stockage de l'information (leader mondial du stockage informatique d'entreprise), missions :**

- Création de l'Agence de Strasbourg,
- Prospection et commercialisation des matériels et logiciels en environnements : MVS, VSE, VM et Open Systems (autres que partenaires), environnement PME/PMI locales.
- Création de l'activité de distribution et formation à la vente des constructeurs partenaires (BULL, HP, NCR, SIEMENS & UNISYS), développement et animation des revendeurs locaux.

**Avril 1994 à juillet 1996 – Ingénieur Commercial (3 agences - 8 personnes), chez Storage Technology (StorageTek), constructeur de matériels de stockage de l'information (N°1 mondial pour les bibliothèques automatisées à cartouches, N° 3 mondial pour les sous-systèmes de disques en architecture RAID), missions :**

- Prospection et commercialisation des matériels et logiciels en environnements hétérogènes : MVS, VSE, VM, GCOS8, UNIX(s), NETWARE, OS/2.

**Juillet 1990 à mars 1994 - Ingénieur d'Affaires, puis Senior Account Manager, chez COMPUTER ASSOCIATES Inc., premier éditeur mondial de logiciels, missions :**

- Commercialisation de logiciels systèmes, SGBD/R et applicatifs sur plates-formes MVS, VSE & VM,
- Spécialisation pour la vente de logiciels systèmes d'industrialisation de la production informatique sur plates-formes hétérogènes : MVS, VSE, VM, UNIX(s), NETWARE, OS/2, OS/400 & VMS.

**Septembre 1986 à juin 1990 - Ingénieur Commercial chez METSYS, SSII nationale (400 personnes), premier agent IBM de France, missions :**

- Création et développement de l'agence de Strasbourg (14 personnes après 2 ans),
- Prospection et commercialisation de solutions, logiciels applicatifs de gestion et matériels IBM AS/400 en environnement PME/PMI locales.

### **Diplômes & formations :**

- *Diplôme Universitaire de Techniques de Commercialisation en 1986* à l'Université de Haute Alsace
- *Ecole d'Ingénieur (ESCOM à Paris – Ecole Supérieure de Chimie Organique et Minérale)*
- *Baccalauréat C* en 1982
- *Anglais courant* : Diplôme d'Anglais « Certificate in Advanced English » de l'Université de Cambridge en 1996
- *Allemand bilingue*: Diplôme d'Allemand Commercial de la Chambre de Commerce et d'Industrie « Goethe Institut » de Düsseldorf en 1987
- *Formation Vente « KRAUTHAMMER International »* : méthodes de vente, basées sur la relation humaine. Plusieurs stages (1990, 1993, 2004 & 2005) à Nice & Paris.

### **Loisirs & Passions :**

- Plongée sous-marine
- Sport (jogging, natation et ski)
- Œnologie
- Moto