



François PAROBECK
86 avenue de Saint Mandé
75012 – Paris
Mob. 06 27 06 06 23
fparobeck@wanadoo.fr

Consultant AMOA - Bid Management

PUBLICATIONS & CONFERENCE

La qualité logicielle ; concept de base et mise en œuvre – Dunod Informatique - 1991

Le modèle d'utilisation, de l'expression de besoins aux spécifications – Database journal – avril 1997

Le modèle d'utilisation, spécifier et concevoir l'ergonomie : vers une modélisation du comportement – Database journal – juin 1997

La qualité peut-elle devenir un véritable outil économique ? – IT Expert – juillet 2004

Formateur à la méthode MERISE et ses dérivés (1988-90 Oriane / Oriiform)

La qualité du logiciel – enjeux ; Association des éditeurs de logiciels suisses francophones 1992 – Genève

Auteur et formateur du cours sur la qualité du logiciel – cours présenté notamment au personnel de l'INSEE et Banque de France– 1991 – 95

Auteur et formateur pour ORSYS et Delf du cours « Tests des logiciels de gestion » et animateur du cours « Gestion de projet – RAD » - 1998-99

Animateur de séminaires sur l'offre infogérance bureautique (période Atos) - Séminaire sur la mutation des approches et services aux utilisateurs (2012-13)

Formation aux services managés (période Logware) - Séminaire de présentation de l'approche DevOps (2014-2017 – GIE AllianceDev)

Auteur et formateur d'un cours sur « Le bid management et stratégie de réponse aux appels d'offres » (2016-2017 – FP4 et AllianceDev)

COMPETENCES par rapport au profil recherché

Dans mon parcours professionnel, on peut considérer que les 17 dernières années ont été principalement orientées vers le bid management et la définition des offres de service. Que ce soit chez Eurêka Soft, Atos ou Logware, l'essentiel de mon activité (outre le management d'équipes) était consacré aux réponses à appel d'offre.



Les compétences utilisées ou développées au cours de ces activités ont été : la capacité à comprendre les différents métiers, contextes et enjeux clients, la capacité à réaliser une offre cohérente sur le plan technique, humain et financier, l'acquisition d'une expérience dans des secteurs variés (services, industrie, telecom, banques-finances), le développement d'aptitudes particulières à la communication écrite et orale, la capacité à réaliser la synthèse entre les différents aspects d'une prestation et les enjeux associés.

Gestion des offres, avant-vente, réponses aux appels d'offres

- Bid management sur des marchés nationaux et internationaux
- Négociation des aspects contractuels (gouvernance, engagements, pénalités)
- Elaboration d'offres de service (conseil, projets infogérance, forfaits, projets de développement)
- Définition de conventions de services, expertise sur les SLA bureautique
- Pilotage du bid management
- Définition de lignes de services et prestations associées

COMPETENCES COMPLEMENTAIRES

Management

- Directions de services et entités diverses
- Pilotage d'activité et projets
- Management d'équipes de consultants et équipes projets

Spécifications – expression de besoins

- Spécifications de besoins (applicatifs), relations utilisateurs, QoS (niveaux de services / SLA – OLA)
- Elaboration de cahier des charges et spécifications fonctionnelles
- Définition et mise en œuvre de stratégie applicative

Qualité – Organisation – Conseil - Industrialisation – Pilotage

- Mise en œuvre AGILE et pilotage SCRUM / KANBAN
- Pilotage de projets sur l'industrialisation des services
- Gestion documentaire et industrialisation du processus documentaire
- Organisation et conduite de projets et programmes
- Modélisation d'organisation, reconfiguration de processus, analyse de flux
- Accompagnement d'une vingtaine d'entreprises à la certification ISO 9000

CHRONOLOGIE DE CARRIERE et FORMATION SUPERIEURE

PERIODES	ENTREPRISES	FONCTIONS ET ACTIVITES
2017	FP4	Consultant en bid management et formateur méthode DevOps et Bid Management
2013-16	LOGWARE	Directeur des opérations [<i>direction de l'avant-vente et delivery management</i>]
2011-13	ATOS	Offering manager (Infogérance) – [<i>en charge de la définition et promotion de l'offre workplace</i>]
2010-11		Directeur du projet supervisé par le Board d'externalisation du support de proximité pour l'ensemble des pays européens.
2007-10		Directeur opérationnel méthode et industrialisation [<i>en charge de l'industrialisation des services et de la politique qualité pour la BU. Chargé de la mise en œuvre d'ITIL, CMM et CSDM au sein de la BU</i>].
2004- 07		Bid manager (Infogérance bureautique (DIS))
2003 – 04	Xerox Business Services	Consultant GED [<i>Chargé par XBS dans le cadre d'une mission de consulting de la définition et du design d'une solution visant à outsourcer la gestion documentaire d'une société industrielle et définir la chaîne logicielle permettant de transférer, référencer, archiver sous la forme numérique l'ensemble de la documentation technique</i>]
2001- 03	EUREKA SOFT	Directeur production et services – [<i>chargé de la structuration et de l'organisation du service production intervenant entre la création des produits (R&D) et leur commercialisation</i>]
2000 – 01	RAMCO	Directeur général [<i>en charge d'une mission de préparation de l'entreprise en vue de son rachat par un groupe européen</i>]
1999	ALSTOM Marine	Responsable du projet Y2K (<i>passage à l'an 2000 pour l'ensemble de l'activité : SAV navires, moyens et outils, achat et sous-traitants, informatique, études techniques</i>)
1995-99	JACQUELIN CONSULTANTS	Directeur associé, [<i>missions d'accompagnement certification ISO et processus et conseil en organisation</i>]
1990-95	SEXTANT AVIONIQUE	Expert qualité et méthode (<i>projets Diadème et Mermoz</i>)
1988-90	ORIANE	Directeur du service Progiciels et Services et en parallèle Responsable du support Unify France.
1986-88		Responsable technique ingénierie [<i>projets réalisés au forfait sur les produits Accell, Unify et serveurs videotext</i>].
1983-86	EDIGRAM	Fondateur de la société spécialisée en EAO et services videotext. Concepteur et développeur des produits.
1983-84	Service national effectué dans l'Armée de Terre (Trains) entant qu'Aspirant / Officier de réserve	
1977-83	Etudes supérieures sanctionnées par l'obtention de 3 diplômes Bac+5 : deux DESS (droit international et commerce international [IERI]) d'un DEA d'Histoire contemporaine de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales [EHESS] et d'un certificat du CITI (équivalent MIAGE (Bac+4)).	

DESCRIPTION DE MISSIONS EN RAPPORT AVEC LE PROFIL RECHERCHE



Eurêka Soft – Editeur d'un produit Telecom, la société a dû structurer son offre de services peu de temps après sa création. J'ai intégré la direction de l'entreprise pour prendre en charge l'ensemble des services situés entre la R&D et le commerce c'est-à-dire : fonctions de support technique et formation, fonctions marketing, et propositions concernant les projets et services associés. Dans ce cadre j'ai été en charge des réponses aux appels d'offres et des propositions concernant les réalisations au forfait.

Atos – Intégrant l'équipe de Bid Management DIS (Atos Infogérance – BU Distributed Infrastructure Services) j'ai été amené à participer ou piloter des réponses à appels d'offres bureautique et serveur durant mes 3 premières années. Spécialiste qualité j'ai par la suite pris la direction d'un service en charge de l'industrialisation des services mais qui assurait également la partie qualité et processus des réponses ainsi que l'élaboration des conventions de services. Au terme de ces 6 années et la prise en charge d'un projet interne européen (concernant les entités Atos) j'ai été nommé « offering manager workplace » intervenant de ce fait sur l'ensemble des offres et réponses liées à l'activité d'Infogérance, poursuivant ainsi mon activité de bid management. La TCV moyenne de DIS était de l'ordre de 150 M€ à 180 M€ par an.

LOGWARE –J'ai eu l'opportunité de prendre en charge la création d'une direction des opérations chez Logware, direction qui recouvrait les aspects bid management et delivery management. Initialement spécialisé dans l'assistance technique unitaire le groupe Logware souhaitait élargir son offre en proposant des forfaits et des prestations avec engagements. J'ai donc été amené à définir l'offre de service du groupe (centres de services, services managés, projet et conseil) et à développer cette activité. L'équipe constituée d'une dizaine de personne a réalisé en moyenne une TCV de 6M€ par an (contrats récurrents sur 3 ans), permettant ainsi au groupe de passer de moins de 2% de son CA en services managés à près de 15% fin 2016.