

Olivier LEGRAVEREND, 49 ans
28, Allée La Fontaine 78170 La Celle Saint Cloud
legravga@club-internet.fr; olivier.legraverend@laposte.net
Tel : 06 48 65 18 75
Tel : 01 39 18 68 90

Grenoble Ecole de Management 95
Université Paris Dauphine 93
Anglais professionnel
Allemand Intermédiaire

Business Development Manager

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Inspearit

Cabinet de Conseil opérationnel, spécialisé dans la transformation des organisations

Depuis 11/2018

Consulting Business Development Manager

Périmètre offres :

Innovation & Design Thinking, Product Management, Business Agility, Agilité à l'échelle, Lean Management, Amélioration Continue
Audit, Conseil, Accompagnement, Coaching, Formation, Change Management

Périmètre Comptes :

Grands Comptes en transformation : Société Générale, Air France/KLM, ...
Editeurs : Murex, Idemia, Almerys... ; Energie : EDF, TOTAL, Engie ...
Telco, Assurances

Mission :

Développement commercial avec Focus New Business, Co-Vente avec les Consultants

Activités :

Collaboration à la création des offres de conseil avec les Consultants,
Co- définition des plans de compte et adressage client
Prospection ciblée haut niveau : DG, Directions Métier, DSI, Transformation Leaders
Co Construction de la proposition
Co-vente, Vente et négociation avec Achats si nécessaire
Déploiement de la «culture commerciale» auprès des consultants
Objectif 2019 atteint

ENGIE INEO SOLUTIONS DIGITALES

Créateur et intégrateur de solutions digitales innovantes pour enrichir les usages de nos clients

De 12/2015 à 11/2018

Business Development Manager

Périmètre commercial :

Périmètre Offres : du Smart Building (Tertiaire) à la Smart City (Territoires connectées)

Mission :

Développement commercial avec Focus New Business, Vente, Co-Vente avec entités, déploiement de la culture Digitale auprès des entités

Activités :

Elaboration de la stratégie commerciale Digitale avec une approche Conseil,
Pilotage commercial des opportunités avec plan de compte : MCIC2, NED, CH Nantes
Adressage des interlocuteurs de haut niveau et décideurs (DG, DT, DHA, Dsi, ...)
Coaching et management commercial des Ingénieurs d'Affaires, Chefs de Projets ...
Animation d'un club commercial transverse (membre du Fortissimo Santé)
Pilotage du Pipe, des plans d'actions commerciales et lobbying associés
➤ Track Record: Plateforme 3D CRIF, Datascience géolocalisée 2D Paris, 116 000 ...

GFI Informatique

De 12/2010 à 11/2015

Directeur Commercial Conseil et Intégration de Systèmes

Périmètre commercial :

Secteur Public : Administrations, Etablissements publics, Santé Social Emploi

Mission :

Développement commercial avec Focus New Business
Elaborer la stratégie commerciale, Identifier les enjeux majeurs des projets,
Conduire des actions de prospection et détecter de nouvelles affaires avec une approche Conseil et Solutions
Conseiller et orienter le client sur des pistes de progrès proposées par Gfi
Piloter et/ou répondre aux consultations en conformité avec la stratégie de l'entreprise,
Fidéliser les clients,
Assurer le recrutement et le management de 2 commerciaux confirmés
➤ 2012: Objectif CA = 11,5 M€ H.T, Booking TCV sur New Business = 9,2 M€
➤ 2013: Objectif CA = 13 M€ H.T, Booking TCV sur New Business = 9,6 M€
➤ 2014 : Objectif Booking dépassé 143%
➤ Track Record : MEDDE Application SIG 2D « Autorisation du Droit des Sols »

Keyrus

(Conseil et Intégrateur de solutions de Business Intelligence, 1300p)

De 06/2009 à 12/2010

Périmètre commercial :

Mission :

Responsable commercial Grands comptes Industrie et Secteur Public

Industrie et Secteur Public

Formation et coaching de commerciaux

Développement commercial

- Track Record: Justice-Bi, Dalkia-Bi avec géolocalisation 2D, Veolia-CSP....
- 2010 : Objectif CA = 4,2 M€ H.T

SOPRA STERIA

(Opérateur Global de Services de Systèmes d'Information)

2006-2009

Périmètre commercial :

Mission :

Key Account Manager (Conseil, AMOA, Integration de Systèmes, Infogérance)

Groupe La Poste (CA 32 M€)

Maîtrise des enjeux stratégiques du client

Elaboration de la stratégie commerciale,

Lobbying et actions commerciales auprès du Comité de Direction Groupe La Poste et de ses entités métiers.

Elaboration du budget Avant Vente et Co-validation des acteurs consultants et commerciaux sur le compte

Fine-Tuning des offres Conseil et IT pour les adapter et les vendre au compte

Rédaction et co-rédaction de propositions

- Track Record: Courier-Publicité non adressée, Courier-Centre de Services, Colis-SAP, Colis-Centre de services, Enseigne-Centre de services.....
- 2009: Objectif CA La Poste 31M€, Booking individuel sur Big Deal = 8M€ H.T
- 2006: Objectif Booking 7,5 M€

2003 à 2005

Périmètre commercial :

Activités :

Autres :

Ingénieur d'affaires : Conseil, Intégration,

Secteur Public & La Poste

Prospection, Ouverture de comptes et New business

- 2005 : Objectif booking 4M€ et 3M€ de CA dépassé à 135%

Membre du Club Top 120: Meilleurs commerciaux

Membre du Club Européen Secteur Public STERIA EUROPE

2001 à 2003

Périmètre commercial :

Activités :

Ingénieur d'affaires Infogérance, Infra IT

Industrie Electronique et Mécanique puis Secteur Public

Prospection téléphonique

Ouverture de nouveaux comptes

Foisonnement sur comptes et avenants ...

CEGOS

(Leader européen de la Formation Professionnelle) www.cegos.com

Ingénieur Commercial

1997 à 2001

Périmètre :

Projets Qualité, Supply chain, Achats, Production, Maintenance, Organisation

Marketing commercial

Activité

Responsable plate-forme commerciale : unité organisation et management des entreprises (60 consultants)

Vente et co-vente de prestation de formations en entreprises

Prospection détection et qualification de prestations de conseil