

Laurent Collongues
112, rue Jean Bernard
82370 Labastide Saint-Pierre
Tél/fax/Rép : 0 146 471 313
GSM : 0 612 987 974

MIAGE Toulouse 1983
52 ans - Marié - 1 enfant
Anglais lu, parlé, écrit - Espagnol
Mobile (grande ville ou littoral)
laurent@collongues.com

*Manager un centre de profit ou Business Unit à forte
connotation technique et large spectre fonctionnel.*

Comprendre

Technique

Curieux et éclectique

A partir d'une solide formation sur les fondamentaux matériels et logiciels, j'ai développé une bonne compréhension des OS temps réel puis UNIX dès 1985. Elle fut complétée par une formation et une pratique sur les SGBD-R (Sybase, Oracle et MySQL), les logiciels de CAO & de calculs de structures ainsi que les logiciels d'animation 3D (Production TV/Cinéma) et de visualisation scientifique (mécanique des fluides). L'environnement réseaux (CISCO), les CMS et autres outils Open Source ainsi que l'électronique et l'informatique embarquée complètent ce panorama technique.

- ♣ Vaste spectre de connaissances généralistes. Excellente capacité à saisir rapidement l'essentiel.

Analyser

Marketing

Synthétique et communicant

Etudes de marché, plan marketing opérationnel et encadrement de sous-traitants. Elaboration des outils de marketing internes d'une gamme de produits de service (TIMSA). Mise en place de dossiers de presse et des relations publiques (Wavefront). Réalisation de show/présentation en partenariat avec les éditeurs et constructeurs. Elaboration de brochures produits et institutionnelles (CHEVIN). Création/dépôt de noms et marques. Nombreux dossiers complexes rédigés en tant que consultant.

- ♣ Sens de la communication, capacité d'analyser les marchés technologiques, bon rédacteur.

Vendre

Commercial

Convaincant et décisif

Toujours présente au cours de ma carrière, cette dimension commerciale s'est exercée sur des configurations matérielles (SGI, Pyramid, FPS), des logiciels sophistiqués (Sybase, Wavefront), des prestations basiques (câblage, régie) ou complexes (infogérance de gestion de parcs, intégration), l'organisation de projets en régie et au forfait ainsi que mes prestations de consultant (AMOA, spécifications, cahier des charges, direction de projets, animation de COPIL, analyses, conseils).

- ♣ Excellente maîtrise des cycles longs et du formalisme des appels d'offres publics ou privés.

Animer

Encadrement

Attentif et exigeant

Responsable des équipes techniques et commerciales chez TIMSA. Constitution et encadrement d'une équipe complète pour Wavefront (création de la filiale française), mise en place d'une force commerciale chez TIMG2 (Maintenance). Recrutement et encadrement (gérant) d'une équipe d'ouvriers/chefs d'équipe (Câblage). Encadrement de l'équipe commerciale et technique chez Conexdata. Animation d'équipes projets en tant que consultant (plusieurs projets de plus de 1000 j/h). Rompu à la communication vers l'exécutif et à la diplomatie nécessaire au sein des grosses structures.

- ♣ Capacité d'écoute, fédérateur. Expérience des équipes transversales et du matriciel.

Gérer

Finances

Rigoureux et droit

Bonnes bases comptables. Coutumier des simulations sophistiquées avec implication des évolutions financières dans le temps (cash-flow, taux, analyses croisées). Bonne expérience des outils et des concepts du reporting financier et commercial (y compris aux formats anglo-saxons). Excellentes maîtrise Excel/Word/Project ainsi que les développements d'outils VBA et Macros. Gérant de Sarl(s).

- ♣ Capacité à gérer et utiliser de façon autonome des budgets/projets de plusieurs M€.

Parcours

Depuis avril 2001 et jusqu'à ce jour

Freelance.com

Manager Conseil

Partenaire du réseau www.freelance.com proposant la réalisation de prestations informatiques, de conseils et de communications par le biais d'indépendants. Chargé de prospecter, d'identifier les bons intervenants, de suivre les projets, de négocier les budgets et d'animer les prestataires (France Telecom, Ministère de l'Intérieur, Entrepouse, etc...).

Depuis juillet 1999 et jusqu'à ce jour

APCHEA Systems

Fondateur – Consultant Indépendant

SARL support de mes activités de Consultant AMOA (organisation des SI, analyse et spécifications sur de gros projets J2EE, web, intranet..., conduite du changement) et suivi de projets techniques (AMOE) en particulier dans le domaine de l'architecture réseaux, du pilotage de la réalisation de projets web complexes (intra/extranet) et de logiciels embarqués/électronique numérique (cf. www.laurent.collongues.com pour liste missions).

Février 98 à juin 99

CONEXDATA

Directeur Commercial

Installateur indépendant de réseaux informatiques. Fonction de transition. Mise en place d'un système d'encadrement et de suivi commercial et de réalisation automatisée de devis. Réalisation et suivi de plusieurs grosses affaires (> 1 MF) dont un bâtiment du Parlement Européen à Strasbourg (650 000 écus à l'époque !).

Mars 92 à janvier 98

TIMSA

Directeur Général Adjoint

Filiale de la COFACE, prestataire de services informatiques puis intégrateur réseaux. Formalisation et mise en place de la gamme, création des supports commerciaux, embauche et animation d'une équipe complète (12 p). Rapprochement avec une société de taille similaire en province, création et gérance d'une filiale de câblage (8 p), administrateur et investisseur lors du RES (LBO). CA passe de 3 MF à 24 MF sur la période.

A titre personnel, vente des solutions d'Infogérance des parcs PC du Ministère de la Culture, des Affaires Sociales, de la COFACE, de la SFAC ou de la Cité des Sciences et de l'Industrie. Infrastructure réseaux pour le Ministère de la Justice, de la Défense, de Philips ou d'EDF/GDF, déploiements pour RVI, la Société Générale, SFF ou le Crédit Foncier.

Octobre 89 à février 92

Wavefront Technologies

Country Manager

Editeur Californien d'un logiciel de création d'images de synthèse en 3D. Création de la filiale France, constitution d'une équipe, relations presse, reporting, animation commerciale, ouverture de distributeurs en Espagne et Portugal, suivi administratif de la filiale et transfert des actifs lors du rachat par Silicon Graphics. CA 91 : 1 M\$. Ventes de solutions dans le secteur media (GL-PIPA, PUBLICIS, TRUC, RIFF) et de logiciels dans le monde scientifique (CNUSC, ONERA, Observatoire de Meudon, de Marseille, Aérospatiale, DCN).

1987-1989

FPS Computing

Ingénieur Commercial

Constructeur Américain de "super-ordinateurs" sous UNIX (montants de 100 KF à 2.5 MF).

1985-1987

Intersys Computers

Responsable Technique

Responsable de 3 personnes chargées du support de systèmes UNIX et Réseaux.

1983-1985

HARRIS

Ingénieur Avant-Ventes

Démonstrations, benchmarks et support client sur mini-ordinateurs (type DEC VAX/VMS).