

CONSULTANT TELECOMS ET RESEAUX NOUVELLES TECHNOLOGIES

Fondateur de **MAG Consultants**, EURL au capital de 10 000 €uros – 482 505 856 R.C.S. Versailles

DOMAINES DE COMPETENCES

TELECOM

- Télécommunications traditionnelles (PABX, ...),
- Nouvelles technologies VoIP résidentes (IPBX),
- Solutions externalisées ToIP (IP Centrex),
- Convergence de solutions voix/données,
- Téléphonie mobile,
- Gestion de flotte, ...

RESEAUX

- Réseaux d'Entreprises,
- Supports de transmissions filaires (cuivre, fibre optique),
- Solutions radio (Bluetooth, WiFi, DECT, ...),
- Interconnexion de réseaux,
- Distribution vidéo et multimédia,

COMMUNICATION DE GROUPE

- Audio et Visioconférence,

CENTRES DE CONTACTS

- Plateformes d'opérateurs,
- SVI,
- CTI,

SYSTEMES DE SECURITE

- Détection,
- Vidéosurveillance,

SALLES DE REUNIONS

- Aménagement de salle de réunions multimédia,
- Sonorisation,
- Distribution vidéo,

DOMOTIQUE D'ENTREPRISE

- Télécommande d'automatismes,

APPLICATIONS SPÉCIFIQUES...

NOTRE METIER

MAG Consultants examine, avec vous, la pertinence de tous vos besoins présents et futurs (évolution, remplacement, déménagement, organisation) en matière de Télécoms et Réseaux.

MAG Consultants vous apporte des solutions d'équipements et de services homogènes selon vos critères techniques, économiques ou structurels.

NOTRE OFFRE DE SERVICES

MAG Consultants conçoit et réalise pour vous tout ou partie de vos projets tels que :

AVANT PROJET

- ✓ Etat des lieux (audit interne),
- ✓ Collecte des besoins et analyse de la topologie requise,
- ✓ Etude du projet à tous les niveaux d'utilisateur (Société, Services, Collaborateurs),
- ✓ Présentation des différentes solutions,
- ✓ Estimation du modèle économique (business plan),
- ✓ Rédaction du cahier des charges,
- ✓ Conduite d'exécution de maquettes.

PHASE DE REALISATION

- ✓ Sélection des fournisseurs,
- ✓ Analyse des réponses et remise d'un rapport concurrentiel,
- ✓ Audit et étude de la rentabilité des solutions à moyen terme (ROI), selon la solution technique envisagée,
- ✓ Choix des fournisseurs, (Constructeur, Opérateur, Intégrateur),
- ✓ Conformité à la certification ISO,
- ✓ Examen des Contrats de Vente, Contrats Cadre, Contrats de Maintenance.

RECETTE - EXPERIMENTATION

- ✓ Contrôle, tests et réception de fin de réalisation,
- ✓ Rédaction et optimisation de processus,
- ✓ Validation des protocoles d'implémentation,
- ✓ Mise en route des applications.

NOTRE CHAMP D' ACTIONS

CONSEIL & ASSISTANCE A LA MAITRISE D'OUVRAGE

MAG Consultants vous conseille et prend en charge :

- La migration de vos nouveaux systèmes de télécommunications,
- L'intégration et la cohérence de vos équipements et applicatifs existants,
- La coordination, voire la convergence, des pôles télécoms et informatiques,
- L'optimisation de vos applications telles que CRM, SGBD, ...
- L'accompagnement et le suivi des utilisateurs.

COORDINATION

MAG Consultants orchestre la coordination entre les différents intervenants de votre projet, en interne comme en externe (Constructeur, Opérateur, Intégrateur).

FORMATION

MAG Consultants prépare et organise la formation des utilisateurs dans la phase opérationnelle spécifique aux :

- Administrateurs,
- Chefs de Service,
- Utilisateurs.

NOS CLIENTS

- | | | |
|--------------------|---------------------------------------|---|
| ➤ Grands Comptes, | ➤ Collectivités locales, | ➤ Secteurs Industriel, tertiaire, hôtellerie, Commerce, |
| ➤ Administrations, | ➤ Etablissements mono et multi sites, | ➤ Centres de Contacts... |

ACTIVITES ANTERIEURES

COMPETENCES

- *Management* : Animation et soutien des forces de vente composées d'Ingénieurs Commerciaux, d'Attachés Commerciaux, de Téléprospecteurs et d'Assistants,
- *Politique commerciale* : Mise en place des stratégies commerciales selon les spécificités métiers et les secteurs géographiques,
- *Accompagnement de projet* : Missions de consultation, suivies de l'accompagnement nécessaire à la finalisation de projets (Centre de Contacts, Réseaux de Communication de groupe en audio et visioconférence), analyse des CCTP,
- *Gestion / Organisation* : Suivi continu de l'activité des équipes commerciales avec mise en place d'outils d'analyse,
- *Budgets* : Réalisation des budgets relatifs aux prévisions de ventes tenant compte des catégories de personnels et des ressources sectoriels
- *Vente* : Aux Distributeurs, Grands Comptes, Administrations, et PME/PMI de systèmes de Télécommunication PABX, d'Audio et Visioconférence, de Réseau d'Entreprise et Audiovisuels, de Sécurité,
- *Réflexion/création* : Etude et mise en place de structures et moyens de suivi et de gestion (réalisation de SGBD), de plans d'action et d'argumentaires, conception et réalisation d'outils et supports de vente, développement d'applications spécifiques,
- *Information* : Veille technologique permanente permettant de détecter l'évolution des moyens disponibles ainsi que l'évolution de la concurrence,
- *Formation* : Mise à jour continue des connaissances pour optimisation des équipes commerciales.

PARCOURS PROFESSIONNEL

DIRECTEUR RESEAU

INTELWARE

2003 - 2004 Grossiste Audio-visuel - 25 personnes – Filiale du Groupe Qualis

- Déploiement de l'activité Visioconférence auprès d'un réseau de plus de 400 Distributeurs,
- Mise en place d'outils d'analyse de besoins, de sélection de modèles, de calculs automatiques de devis, d'argumentaires, de comparatifs techniques,
- Conception d'un kit de formation intégrant les argumentaires commerciaux, le concept fonctionnel, la présentation des réseaux de communication disponibles, l'environnement opérationnel,
- Mise en œuvre des moyens proposés chez les clients, accompagnement de Commerciaux, animation de visioconférences,
- Marketing commercial pour la réalisation de supports WEB, e.mailing, campagnes publicitaires.

DIRECTEUR COMMERCIAL & MARKETING France

PRESCOM S.A.

1996 - 2002 (7 ans) Constructeur de Ponts de Conférence - 50 personnes

- Etude et analyse des stratégies commerciales, mise en place de moyens, de plans d'action et d'argumentaires, conception et réalisation d'outils et supports de vente.
- Suivi de la politique commerciale, création et gestion de la base de données commerciales, développement d'applications spécifiques.
- Présentation et vente aux Distributeurs et Grands Comptes des systèmes de Communication de Groupes en Audio et Visioconférence. C.A. : 640 k€
- Animation, formation et soutien des forces de vente Distributeurs.

DIRECTEUR COMMERCIAL – Ile de France

GRUPE BOSCH

1987 - 1996 (9 ans) - **Division BOSCH TELECOM S.A.** Constructeur de PABX - 600 personnes

1994-1996 (2 ans)

- Création du **Service Diversification** : réseaux locaux, informatique, sécurité électronique, sonorisation, interphonie, télédistribution... C.A. : 10 MF.

CHEF DES VENTES

1989-1994 (5 ans)

- Encadrement, animation, formation et recrutement d'équipes de 10 à 20 collaborateurs, composées d'ingénieurs commerciaux, d'attachés commerciaux, de téléprospecteurs et d'assistantes.
- Secteurs Paris, Ile de France et Rhône Alpes.
- Systèmes de télécommunication de 10 à 1000 terminaux en « vente directe » aux entreprises, administrations, industries, hôtelleries, PME, PMI etc... C.A. : 35 MF.

CHEF DES VENTES – TELENORMA - 80 personnes

1987-1989 (2 ans)

- **Systèmes de télécommunication** en « vente directe » aux entreprises, administrations, industries, hôtelleries, PME, PMI... sur le secteur Ile de France. C.A. : 9 MF.

INGENIEUR COMMERCIAL

INTERTELEPHONIE S.A.

1982 - 1987 (5 ans) - **Installateur privé - Paris Ile de France** - 250 personnes

- Vente directe aux entreprises de solutions de télécommunications et courants faibles.
- Gestion de 500 comptes clients. C.A. : 11 MF.

INGENIEUR COMMERCIAL

LA TELEPHONIE FRANCAISE S.A.

1976 - 1982 (6 ans) - **Installateur privé - Paris Ile de France** - 200 personnes

- Vente directe aux entreprises de solutions de télécommunications et courants faibles.
- Gestion de 350 comptes clients. C.A. : 5 MF.

INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL

SCHLUMBERGER S.A.

1972 - 1976 (4 ans) - **Division Contrôle Industriel** - 900 personnes

- Etudes, conceptions et mise en place de complexes, clés en main, pour l'industrie chimique, pétrochimiques et maritime, dans le domaine de la régulation des fluides.

FORMATIONS & EVOLUTIONS

- | | |
|---|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> B.T.S. d'électrotechnicien, | <input checked="" type="checkbox"/> Application à l'Entretien de Développement Individuel. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Formation Commerciale PSS2, | <input checked="" type="checkbox"/> Bureautique : MS Office, Internet, etc. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Stages de formation produits, | <input checked="" type="checkbox"/> Développement d'applications spécifiques sur SGBDR pour fichiers commerciaux. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Exploitation de tableurs informatiques, | <input checked="" type="checkbox"/> Traitement et analyse de données commerciales sur tableur. |
| <input checked="" type="checkbox"/> Management Interactif (Learning International), | |

ACTIVITES CULTURELLES ET SPORTIVES

- Voyages : Croisières de plaisance en qualité de chef de bord sur voiliers de 9 à 15 mètres,
- Découvertes : Espagne, Italie, Allemagne, Autriche, Belgique, Angleterre, Turquie, Mexique, Guatemala, Maroc, Cuba.
- Sport : Cyclisme, aikido, marche sportive, natation, ski, roller...