

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

+ 20 ans d'expérience, international, B2B

EXPÉRIENCES



PASCAL BOURON

53 ans

Sainte Maure de Touraine

06.99.73.06.09

pascalbouron@yahoo.fr

LANGUES

- Anglais: Bilingue (8 ans à Londres)
- Espagnol: notions

EXPERTISE

- Business Développement
- Gestion d'appels d'offres.
- Vente, négociation, contrat
- Développement de Partenariats
- Relation grands comptes
- Management d'équipe
- Stratégie Marketing
- Veille stratégique

MAÎTRISE DES OUTILS

CMS	 <i>Prestashop, wordpress</i>
Contenus	 <i>Canva, Photoshop, Gimp</i>
Bureautique	 <i>MS Office (.ppt, .xls, .doc)</i>
Emailing	 <i>Mailchimp, sarbacane, mailjet</i>

ÉTUDES

CESEM Méditerranée (Kedge business school)

Management européen - ESC Marseille

Middlesex University - Londres

B.A Hons in European Management

BAC C - Scientifique, Tours

CENTRE D'INTÉRÊTS

Voyages, sports, tennis, cuisine, bénévolat



Président et co-fondateur d'ECODREAMS SAS

2009 - 2023

- Création, gestion et développement de CLUBENSEIGNANTS une plateforme d'avantages communautaire de 120 000 membres: C.A 870k€
- Commercial: Prospection des offres et développement du réseau de partenaires (GMF, Pierre & Vacances, Disneyland, ZooParc de Beauval, Banque Française Mutualiste, ...)
- Marketing et communication
- Gestion et administration commerciale.

Directeur Marketing, Communication & Développement Grenoble Foot 38 - Ligue 2 / Ligue 1 (80+ salariés)



2007-2008

- Responsable/Gestion de projet: Ouverture commerciale du nouveau stade de Grenoble "Stade des Alpes 20000 places".
- Management d'une équipe de 5 personnes.
- Recherche de nouveaux partenaires/sponsors/fournisseurs et mise en place des partenariats: Nike, Sodexo, ...
- Développement et coordination commercial.

General Manager - Division Terminaux Mobiles & Business Développement

NEC France - Paris (150k salariés dans le monde)



2005-2007

- Commercialisation des téléphones mobiles NEC en France auprès des opérateurs mobiles (C.A : +200M€)
- Développement et commercialisation de Solutions technologiques et innovantes pour les stades de football.
- Management et gestion d'équipe 6 personnes.

Directeur du Business développement (2003-2005)

- Vente, négociation, et signature avec Bouygues Telecom d'un contrat (12M€) de 3 ans pour la fourniture de leur système de streaming sur mobile.
- Développement de partenariats grands comptes (Orange, SFR) et veille stratégique.

Responsable Commercial Grands Comptes (2001-2003)

- Vente, négociation, et signature d'un contrat (50 M€) de 3 ans pour la fourniture d'un système informatique d'internet sur mobile et d'un contrat (35M€) pour la fourniture de faisceaux hertziens.
- Montage des offres, Coordination des réponses (technique, juridique et commercial) aux appels d'offre.

International Service Manager, ICL Fujitsu, Londres



1997-2000

- Supervision des projets et management d'équipe de support informatique dans 9 pays.
- Coordination et contrôle de la qualité du service (SAV).
- Reporting client.

Coordinateur avant-vente internationale

ICL Sorbus, Londres

1996-1997