



Luc Pillevuit

Senior Sales Manager ICT & ECM Solutions

Stratégie & Management IT | Organisé | Capacité de négociation et de persuasion | Goût du challenge



62 ans

- Permis de conduire

- Baulmes (1446)

Suisse

✉ l.pillevuit@bluewin.ch

☎ +41 79 642 76 44

Fort d'une expérience significative dans le domaine de l'IT et la gestion de cycles de ventes complexes, je possède un ensemble de compétences commerciales et techniques essentielles pour soutenir la croissance de votre entreprise. Mon ambition est de rejoindre une organisation innovante offrant des opportunités d'évolution de carrière, où je pourrai mettre à profit mon expertise acquise au sein de sociétés spécialisées (SSII, intégrateurs réseaux). Avec une maîtrise approfondie des infrastructures informatiques, je suis particulièrement passionné par les technologies émergentes, en particulier dans les domaines des systèmes d'information, des solutions digitales, de la cybersécurité et des services de management.

EXPÉRIENCES

Senior Account Manager, ICT

Meanquest SA - Avril 2022 à octobre 2024 - Ecublens - Suisse



- ▶ Responsable commercial, Suisse romande, gestion de grands comptes
- ▶ Gestion et proposition de services managés et d'infogérance, suivi des contrats
- ▶ Conseil, conception et implémentation de solutions en mode projet
- ▶ Domaines: Digital workplace, systèmes, stockage, réseau et sécurité, service hébergés
- ▶ Cyber défense: Audit intrusif, conseil, investigation, plan d'action, gouvernance ISO 27001
- ▶ Prospection ciblée, développement de nouveaux clients, prise de rendez-vous
- ▶ Elaboration des propositions, réponses aux appel d'offres, défense et négociation
- ▶ Gestion de projet & plannings, ressources, gestion des changements et évolutions

Senior Sales Manager ECM Solutions

Protocol SA - Août 2017 à octobre 2022 - CDI - Lausanne - Suisse



- ▶ Responsable commercial pour la Suisse Romande
- ▶ Vente de solutions applicatives GED/ ECM ELO et de services, analyse des besoins
- ▶ Expertise et conseil dans le domaine de la gestion numérique de documents, captures, normes d'archivage, processus
- ▶ Digitalisations des documents, traitements automatique des documents
- ▶ Démonstrations des solutions, organisations d'événements (UCV, LEC Genève Expo)
- ▶ Gestion de projet & plannings, ressources

IT Sales, Account Manager

Tebicom SA - Janvier 2016 à janvier 2017 - Villars-sur-Glâne - Suisse



- ▶ Conseils et ventes de solutions informatiques, intégration de systèmes, gestion d'infrastructures et d'architectures sécurisées
- ▶ Prospection, qualification des besoins et propositions commerciales argumentées, offres et vente
- ▶ Réponses aux appels d'offres (RFI/RFP), gestion et qualité du livrable

COMPÉTENCES

Commerciales

- ▶ Maîtrise du processus de ventes, solutions et prestations de services informatiques
- ▶ Développement, prospection de nouveaux clients B to B, négociation avec les CEO, CFO et CTO
- ▶ Très bonne connaissance du tissu économique romand, entreprises, institutions
- ▶ Gestion d'offres complexes, marché public
- ▶ Account management, gestion du portefeuille clients
- ▶ Coordination, gestion de projets, suivi des installations et recettes
- ▶ Gestion contrats et licences, SLA
- ▶ Mise en place de nouveaux partenariats commerciaux
- ▶ Vente de solutions applicatives (GED/ECM)

Techniques

- ▶ Réseaux Lan, Wan, Wi-Fi, Internet, outils de monitoring, service management
- ▶ Sécurité, Firewall NG (UTM) et Mobile Device Management
- ▶ Serveurs, virtualisation et stratégie de déploiement
- ▶ Systèmes de stockage Nas/SAN et hyperconvergence
- ▶ Postes de travail, bureautique, VDI
- ▶ Services de Cloud computing
- ▶ Vidéo surveillance sur IP
- ▶ Maîtrise du référentiel ITIL
- ▶ MS Office 365, utilisateur ERP, Abacus, SAP ECC6, SAP Business one, Winbiz, M-Files, ELO

Associatives

- ▶ Administrateur et président de la société Coopérative de consommation de Baulmes (soutien bénévole)

- Vente de prestations d'ingénierie informatique, gestion des contrats de services
- Location de services Cloud, hébergement de serveurs, backup à distance et solutions de communication (messagerie, IM, téléphonie, video et Web Conferencing)
- Vente d'une solution de gestion documentaire (M-files), optimisation de processus et intégration

Ingénieur Commercial



Cisel Informatique SA - Mars 2011 à novembre 2015 - Morges - Suisse

- Développement de solutions sur mesure, acquisition de nouveaux clients en Romandie
- Proposition de renouvellement technologique, réseau, stockage et computing destiné à la mise en oeuvre d'infrastructures centralisées
- Vente de matériel avec des propositions de services à fortes valeurs ajoutées
- Offres commerciales d'infogérance et de solutions d'exploitation
- Vente de solutions Cloud (IaaS/SaaS) hébergement de serveurs, solutions de sauvegardes et applications
- Facility management, plan de reprise d'activité (PRA,PCA)
- Mise en place et suivi d'incentives, rédaction d'articles technologiques

IT Sales Manager



API Services Informatique SA - Octobre 2008 à janvier 2011 - Neuchâtel - Suisse

- Responsable de l'office de Neuchâtel
- Renforcement du portefeuille client, prospection (NE,BE,JU)
- Réalisation et valorisation d'offres commerciales IT complexes
- Account management, accompagnement sur tout le cycle de vie des projets IT des clients
- Délégation de ressources techniques avec les contrats d'outsourcing
- Suivi des engagements de service (ITIL), participation au catalogue de service SLA

Consultant



Corhofi (Suisse) SA - Avril 2007 à juillet 2008 - Renens - Suisse

- Chargé d'affaires pour la Suisse romande, distribution d'une solution de vidéo surveillance
- Développement du réseau de vente sur un canal indirecte (revendeurs)
- Organisation et formations commerciales avec certifications
- Démonstrations et intégrations de solutions tiers, gestion automatisée de parking, analyse de trafic et de comptage
- Financement, locations évolutives avec le suivi des actifs

IT Sales, Account Manager



Abissa Networks SA - Février 2001 à octobre 2006 - Renens - Suisse

- Gestion de projet pour des infrastructures de câblage informatique, fibre optique, équipement de salles informatiques
- Networking solutions, switching, routing, wireless
- Vente de solution de sécurité, Web et mail security
- Projet de téléphonie Voip, Voice Gateway et solutions CTI
- Etudes de faisabilité et recommandation d'implémentation
- Organisation de séminaires, salons et journées de présentation
- Achat et suivi avec les fournisseurs
- Maintenance et développement du site web de l'entreprise

- Conseiller communal depuis 2004 et président du conseil pour les années 2009, 2011, 2014 et 2017, président de la commission financière 2022
- Membre de la CVCI, chambre vaudoise du commerce et de l'industrie

Humaine

- Bon relationnel, persuasif
- Persévérant
- Flexible
- Orienté solutions
- Sens de l'organisation
- Enthousiaste, motivé et loyal

Langues

- Français: langue maternelle
- Anglais: professionnel, B2

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

- Vol libre (parapente) brevet FSVL
- Randonnée en montagne
- Ski alpin
- Voyages et photographies

Protocol Informatique SA - Septembre 1995 à janvier 2001 - Lausanne - Suisse

- Avant-vente pour des projets techniques, design des systèmes et réseaux
- Chargé de cours à l'école club Migros (Coordinateur PC)
- Expérience d'encadrement d'une équipe technique et apprentis (5 pers.)
- Service externe et support

Technicien

MSP (Micro System Product) SA - Octobre 1991 à mars 1995 - Lausanne - Suisse

- Responsable du service après-vente informatique
- Divers projets de réalisation technique en Algérie (Oran)
- Travail en délégation dans diverses sociétés romandes

Technicien

Fides Informatique SA - Août 1987 à décembre 1990 - Lausanne - Suisse

- Maintenance du parc informatique (110 utilisateurs), gestion des accès distants
- Intégration de solutions Autocad (distributeur)

Technicien

Megaplan SA - Août 1984 à juin 1987 - CDI - Lausanne - Suisse

- Installation et service après-vente sur système Mainframe et Mini(OS Btos, séries B20, B25 d'Unisys)
- Développement d'application en cobol

FORMATIONS

HPE sales certified-Solution Foundations

Avril 2024 à juillet 2024

This certification focuses on traditional infrastructure solutions (compute and storage) and will help you drive outcome-based conversations with your customers about: The current technology trends and what their challenges are. The benefits of using HPE compute and storage solutions to optimize their workloads. The value of HPE Services, including HPE Complete Care and HPE Tech Care. HPE's leading position in AI, HPC, and as-a-service.

HPE Sales certified-Edge to cloud Solutions

Mars 2023 à juin 2023

This certification verifies that you can identify HPE sales opportunities from the edge to the cloud. You will learn to uncover opportunities for HPE as-a-Service solutions as well as expand your sales pipeline for HPE opportunities in the midmarket and enterprise. You will have an understanding of: The unprecedented market, technology, and procurement trends that are impacting customers today How HPE is uniquely positioned to address these trends How to partner with HPE to deliver as-a-Service solutions Expanding your HPE infrastructure sales in the midmarket and enterprise.

Cohesity -Backup Sales associate

Août 2022 à novembre 2022

Cohesity Academy empowers you to demonstrate your knowledge and achieve valuable recognition. Professional proctors administer challenging exams that prove you have experience and are capable with data security and multicloud data management job roles.

ELO Project Planning

ELO DIGITAL OFFICE, STUTTGART, GERMANY

2018

DMS Projects with ECM/GED ELOprofessional

Defining project goals

Actual analysis and specialist concept

Project Implementation and completion

Legal a Business Logic Providerspects

Modules COLD, ELO DocXtractor, BLP

Certificat, EMC Proven Professional, systèmes de stockage

DELL-EMC

Avril 2015 à juin 2015

Validate the knowledge and expertise in Dell Server, Networking and Storage EMC.

Exam 2015, 2014, 2010, 2008

IBM Certification System "X" Sales Expert V3

TECHDATA

Janvier 2012 à mars 2012

Professional Certification Program from IBM

ITIL Foundation V3

INFOLEARN ALTRAN

Mai 2008 à octobre 2008

EXIN, Certified ITIL Foundation V3 Examination

SeeTec Certified Reseller

SEETEC, PHILIPPSBURG (DE)

Février 2004 à octobre 2004

Certification technique sur les produit de serveur Vidéo de surveillance SeeTec et solutions de caméras.

WatchGuard Certified System Pro

WATCHGUARD

Mai 2002 à juillet 2002

Certification technique, sur les appliances de sécurité, WatchGuard Technologies. Certified System Professional.

English certification Uper Waystage 3 (B2)

WALL STREET (LAUSANNE)

Janvier 1998 à juillet 1999

Wall Street English has gained several internationally recognised certificates and accreditations. English training institution.

CFC de Mécanicien de précision

ETMS, SAINTE-CROIX

Août 1977 à juin 1981

Apprentissage, formation technique en mécanique de précision.