

1,5 M€

CA PORTEFEUILLE DIRECT

+90 %

RÉTENTION / FIDÉLISATION

1,1 M€

DÉVELOPPEMENT DE COMPTE

7 ans+

CHEZ SYSTONIC (ADISTA)

PROFIL & POSITIONNEMENT

Account Manager expérimenté dans l'IT et les services Cloud/Infogérance, spécialiste du **développement stratégique et de la fidélisation de comptes clients (Élevage / Farming)**. Expert dans l'accompagnement d'architectures SI complexes (Cloud Hybride, PRA/PCA, Sécurité) et la gestion de comptes à fort enjeu (Comptes Publics, ETI, Grands Comptes). Intervenant sur l'ensemble du cycle de vie client — de l'alignement stratégique à la négociation contractuelle et à la gouvernance opérationnelle —, je sécurise un portefeuille de 1,5 M€ avec un taux de rétention >90% et une croissance constante par cross-selling/upselling.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- Account Manager — **Systonic (adista) · groupe inherent**Avril 2019 — Présent | Bordeaux
- Gestion & Pilotage Stratégique de Portefeuille** : Pilotage de 60 comptes stratégiques (ETI, collectivités, comptes publics, grands comptes) représentant un CA direct de 1,5 M€ (sur ~5 M€ total filiale). Référent commercial sur la valeur long terme et la satisfaction client.
 - Élevage & Développement de Compte (Upsell / Cross-sell)** : Génération de plus de 1,1 M€ de chiffre d'affaires additionnel récurrent (pic à 368 K€/an) en identifiant les besoins d'extension d'infrastructure, de sécurité périmétrique et de services managés. Taux de rétention client supérieur à 90 %.
 - Gestion des Comptes Publics & Appels d'Offres** : Pilotage des réponses aux marchés publics/privés complexes, cadrage contractuel et soutenances. Succès emblématiques : hébergement & NDD pour Mont-de-Marsan Agglomération, Région Occitanie, Météo-France, GIP GRADES (ESEA).
 - Gouvernance & Transition** : Cadrage des projets d'externalisation du SI (architecture mono/dual-DC, PRA/PCA, SLA) avec la direction technique. Rédaction des dossiers d'exploitation (DEX), spécifications et matrices RACI pour garantir un passage en production dans les meilleures conditions.
 - Comptes Sécurité & Grands Projets** : Déploiement de solutions WAF et CloudFront/AWS (Conseil Départemental 31, Blagnac, Spherea, Metpark) et DNS managé haute disponibilité UltraDNS (Agence Française de Développement - AFD).
 - Achats & Qualité** : Référent sur les offres complémentaires SaaS (Bastion, scanners de vulnérabilités, patch management). Pilotage des achats fournisseurs et contribution au processus PDCA « Fournisseurs » (ISO 9001).

- Attaché commercial B2B (Vente Indirecte & Channel) — **Watsoft Distribution**Sept. 2013 — Mars 2019 | Bordeaux
- Développement & Animation du Réseau Partenaires** : Animation et fidélisation d'un portefeuille de revendeurs IT / MSP sur une gamme de logiciels stratégiques (messagerie, archivage, continuité d'activité). Évolution réussie d'alternant à CDI pendant 5 ans et demi.
 - Accompagnement Commercial & Avant-Vente** : Démonstrations techniques, soutien aux partenaires sur les affaires complexes, animation de webinars produit et création de supports d'aide à la vente.
 - Événements & Représentation** : Représentation active de l'éditeur sur les salons nationaux majeurs (IT Partners, roadshows régionaux) et auprès des acteurs de la communauté IT/MSP.

Premières expériences & Engagement (2010 — 2012) : Stages chez **Asiaction** (Prospection B2B sourcing Chine) et **Maisons Performances** (Support de communication mairies) · Bureau de l'association **AETC** (6 membres pour 300 étudiants TC).

COMPÉTENCES CLÉS

- Gestion de Compte & Élevage (Farming)
- Account Planning, Upselling / Cross-selling, rétention client, gouvernance grands comptes, rédaction d'appels d'offres publics/privés, matrice RACI, suivi de la valeur & SLA.
- Expertise Solution & Infrastructure
- Hébergement managé, Cloud Hybride, AWS/CloudFront, PRA/PCA, WAF, UltraDNS, Bastion, processus PDCA (ISO 9001), ITIL v4.

FORMATIONS & CERTIFS

- Certif

ITIL v4 Foundation (2022)
- Certif

MOOC ANSSI SecNumacadémie (2024)
- Certif

Microsoft 365 — Niv. 1 (2026)
- Licence Pro Chargé d'Affaires IT

IUT Bordeaux Montesquieu (2013-2014)
- DUT Techniques de Commercialisation

IUT de Caen (2010-2012)