COLIN Fabrice
06.09.65.48.07
Fabrice_colin@yahoo.fr
linkedin.com/in/fabricecolin66

Directeur de comptes en charge du développement commercial chez des éditeurs de logiciels

J'accompagne mes clients dans la transformation de leurs services via des solutions digitales ou des prestations de services externalisés (ESN, éditeurs de logiciels, Agences Digitales, Call Center, BPO...)
En tant que Directeur de comptes je suis en charge de :

- Définir des plans d'action commerciaux, répondre aux appels d'offres, vendre des solutions ou des services sur des cycles longs,
- Coordonner et encadrer des équipes de production (management transversal)

Connaissances multisectorielles : Mutuelles, Tourisme, Internet, BTP (BTP)
Compétences: anglais, outils digitaux, gestion de projet.

Expériences professionnelles

2023/2024-Business Developper-**WiseBIM**/ACCA software,Plateforme collaborative BIM et logiciels d'Intelligence Artificielle BIM

- Mets en place le CRM Brevo,
- Elabore un plan d'action commerciale,
- Etude de marché pour le positionnement et le prix,
- Crée les bases de prospects,
- Approche par référencement,
- Répond aux AO sur projets BIM auprès de MOA, MOE et bureau d'études.
- Organisation Webinaires.

2022- Business Developper-**AREAS-Consulting** (BIMConnection),Plateforme collaborative BIM

- Mets en place le CRM Odoo,
- Elabore un plan d'action commerciale,
- Crée les bases de prospects,
- Approche par référencement,
- Répond aux AO sur projets BIM auprès de MOA, MOE et bureau d'ingéniérie en mode Saas.
- Apporte conseils et formation des clients aux nouveaux outils.

2018/2021-Key account manager-**PROSYS**(5M€-InfoPro digital),Plateforme collaborative BIM

- En charge de plus de 100 comptes clients pour un CA> 2M€,
- Développe le foisonnement et réponses aux AO sur projets BIM et gestion du patrimoine auprès de MOA, MOE et bureau d'ingéniérie en mode Saas et on premise.
- Gère les projets et le suivi des indicateurs.
- Apporte conseils et formation des clients aux nouveaux outils.

2011/2015-Key account manager- **TELEPERFORMANCE** France,Centre d'appels (leader mondial, 2,2 Milliards d'€)

- 4 comptes gérés pour un budget de 13 M€ /an en e- commerce et assurance (AG2R, MAIF,ColiPoste, Camif.fr),
- Améliore la satisfaction des clients (mesuré par des questionnaires de satisfaction),
- Anime les comités internes et externes avec de nombreux déplacements en Province (8/mois) et rédige les comptes rendus,
- Organise et mets en œuvre les plans d'actions pour les opérationnels,
- Renégocie par une approche conseil l'ensemble des contrats clients en maintenant la marge et en augmentant le CA,
- Coordonne les processus d'appel d'offres avec les fonctions supports et défend l'offre en soutenance.

2010/2011 - Responsable du développement Commercial et chef de projets- **EASYCARE** centre d'appels

- 3 comptes signés et développement d'une compétence de gestion de projets sur 5 comptes (Enova,Afpa,LNCC,Secours Catholique,Novalis),
- mise en place d'un CRM (eudonet).

2008- Responsable de Marché Assurances-**SAFIG Streamway**(Jouve, 1500 personnes,CA groupe : 50 M€)

- 150 000 € signés et plus de 3M€ de projets en cours sur une période courte de 6 mois

2004/2008- Responsable Commercial grands comptes **INTRACALLCENTER** (CCA international) Centre d'appels (650 positions pour un CA de 20 M€)

- Défriche et développe les secteurs de l'assurance et de la banque,
- Signe plus de 3 M€ chez LCL Assurances,
- Mets en place les outils de suivi commerciale (eudonet)

2003/2004-Ingénieur Commercial grands comptes-**ELUCYDEE** (Mondial assistance puis B2S) centre d'appels et d'externalisation de service relation client (plus de200 positions pour un CA de 9 M€).

- Développe les comptes clients tels que Phlippe Morris, LCL Assurances pour un budget d'un million d'euros.

2001/2002-Directeur de clientèle-**LE STUDIO** (LagardereActive Broadband) Agence interactive, CA de 10 M€.

- Développe le secteur du tourisme et de l'assurance,
- Signe 2 M€ avec Accor.

2000/2001-Ingénieur Commercial responsable du Pôle Tourisme-**INTEGRA** Société internet leader dans la réalisation et l'hébergement de sites complexes et de e-commerce, CA de 20 M€ .

- En charge du Pole Tourisme, je développe l'activité avec plus de 3 M€ avec le groupe Accor, le groupe Transat, Havas.
- Manage un ingénieur commercial

1993/2000-Responsable Commercial Tour-opérateurs **AMADEUS/ESTERE**L SSII leader sur le marché des agences de voyages françaises, 13000 terminaux,300 personnes pour 54 M € de CA.

- Gère un budget de 1,5 M€/an, en progression de 30% réalisé avec 50 clients.
- Conquête de part de marché sur la cible des Tour-opérateurs de plus de 60% grâce à la mise en place de nouveaux services.

Diplômes

- Digital Business Developper chez Evocime en 2022
- 3ème année de Finance et Marketing
- BTS action Commerciale
- Baccalauréat B

Logiciels métier

- **CRM**
  - Sales Force
  - Eudonet
  - Odoo
  - Brevo (ex Sendinblue)
- **PACK Microsoft**
  - Word
  - Excel
  - Power point
- **Autres**
  - Revit