



# Alexandre CLARISSE

Associate Partner chez IBM

Client Exécutive pour le Groupe PSA

Croissance, rentabilité et relation client à forte valeur ajoutée  
Plus de 10 ans d'expérience dans le secteur du conseil et du service IT.

## Résumé

Vente de solutions complexes auprès des directions  
Maîtrise de l'environnement client: organisation, acteurs clés et décideurs  
Approche centrée client avec un focus commercial  
Négociation, résolution de problème et gestion de crise  
Management des équipes commerciales, coordination de l'avant-vente et du delivery  
Approche stratégique, esprit d'analyse et prise de décision  
Collaboratif, motivé et esprit d'initiative

*Business Platform - Cognitif - Blockchain - IOT - Digital - Customer Centric*

## Expériences

### IBM

Février 2018 à ce jour

CA: > 10 M€ & complexe  
Zone: France  
Périmètres: Transverse

Business Platform  
Digital - Data - Eco-system  
Academy - Up-skill - Re-skill  
Disruption, rupture et nouveau modèle

Innovation:  
Cognitif, Blockchain, IOT  
Optimization, Data ...

### Associate Partner – Client Exécutive pour le Groupe PSA

En charge de la relation client avec le groupe PSA pour IBM:

- Supply Chain / BlockChain : Approche Track & Trace des Transporteurs et de l'Automobile
- Industry 4.0 – Manufacturing - Optimization – Data Science
- Digital, Sales & Marketing , Quality Business Line

### Associate Partner – Direction des Développements Stratégiques

Création et développement d'opportunité complexe de partenariat à forte valeur ajoutée:

- Solution incluant plusieurs marques IBM : Hard, Soft, Cloud, Services et Consulting
- Mise en place d'une approche Plateforme Sectorielle au travers des métiers
- Approche intégrant: Factory , Co-innovation et Academy (Skill)

### Accenture

Septembre 2016 à Janvier 2018

CA: > 10 M€  
Zone: France  
Périmètres: EDF DSP / ENEDIS  
ETP: > 150

Transformation Numérique  
DEVOPS  
AMOA/AMOE (Expertise, PMO)  
Usine de Développement Agile

Innovation:  
AI, Robot, Machine Learning...

### Senior Manager - Account Executive for EDF Group

En charge du développement de la marque Accenture Technology

- Responsable des directions transverses (DSP) et du métier de la distribution (ENEDIS)
- Démontrer l'intérêt du commerce à une organisation centrée cabinet de conseil
- Transformation de marché tarif vers des modèles industrialisés en centre de service
- Reprise d'un des contrats majeurs de plus de 5M€/an incluant l'approche DEVOPS
- Avant-vente à fort enjeux > 10M€/an avec une usine de développement Agile
- Evènement client : Symposium Testing Accenture, Barcelone et AI Lab Innovation, Dublin

### BT Global Services

Décembre 2013 à août 2016

CA: de 6,5 à 10,2 M€  
Zone: FR, UK, IT  
Equipe: 3 à 5  
ETP: 20 à 30

WAN  
Réseaux & Télécom  
Sécurité

Intégration:  
Checkpoint, Fortinet, Balabit, F5...

### Global Account Manager for EDF Group

- Ambition et stratégie à 3 ans pour qu'EDF soit dans le TOP50 des clients de BT: CA > 50M€
- Coordination de l'internationale pour évoluer d'une approche locale à globale
- Mise en place d'une verticale EDF avec la consolidation d'un P&L global
- Création d'une équipe de compte dédiée incluant le TOP Management de BT
- Définition de 3 lignes de développement :
  1. Intégration, maintien et expertise de solutions réseau, télécom et de sécurité
  2. Sécurité: Applicative, Gestion de l'identité IAM, SOC...
  3. WAN: positionnement de BT comme opérateur global pour le groupe EDF
- Développement d'un lobbying entre BT & EDF: DSI Group, Direction des Achats, DSP-IT

**Devoteam**  
janv 2006 – nov 2013

CA: de 8 à 20 M€  
Zone: FR, BE, PL  
Equipe: 2 à 13  
ETP: 75 à 160

Centre de Services  
Réseau & Télécom  
Outillage & Infrastructure  
Développement Applicatif  
Sécurité

Intégration : Oracle, HP, IBM,  
BMC, Informatica, Ipanema,  
Mega...

TMA / MCO / OUTSROUCING

ITSM - Urbanisme & Architecte SI  
Consulting IT & Télécom  
AMOE/AMOA

Informatique Groupe  
DSI Métier - Directions Métiers

### Directeur de Compte pour le Groupe EDF 2009

- Rattaché à la direction de Devoteam pour consolider le client EDF Group
- Mise en place de revue et plan de compte avec la définition des objectifs et de la stratégie
  - Management d'une équipe dédiée de 13 collaborateurs sur l'Europe
  - Développement du Lobbying auprès des C-LEVEL EDF: DSI, CSP-ITO, DC, DOAAT, Achat
  - Capitalisation du centre de service dédié et certifié EDF pour mutualiser nos services
  - Confirmer notre rang de fournisseur chez EDF en adressant des positions stratégiques
  - Mise en place et animation d'un espace collaboratif dédié à EDF

### Directeur de l'Agence EDF 2007

- Directeur du P&L EDF:
- Recrutement, formation, licenciement, entretien annuel et reporting
  - Management des forces de vente de l'avant-vente et du delivery
  - Industrialisation de la présence Devoteam au travers des offres de service

### Ingénieur Commercial EDF 2006

- Prospection, développement, revue de périmètre, mise en place de forfait et coordination
- Réponse à appel d'offre, marché tarifs, soutenance technique et négociation financière
- Présentation des consultants, suivi collaborateurs, entretien et validation des candidats

### Groupe Altimate

2005 - 2006

### Ingénieur Commercial

- Prospection, rendez-vous et présentation des consultants
- Entretien, validation et présentation des candidats

### Groupe BTD

2004 – 2005

### Ingénieur Commercial

- Prospection et développement du secteur bancaire en AMOA
- Entretien, validation et présentation des candidats

### Aravis System

2003 – 2004

Co-fondateur d'une société

### Co-fondateur

- Prospection client diversifiée de filiales et de PME
- Ouverture de compte sur du service, matériels, support et offre dans l'imagerie médicale

### Lycée Français de LA

2000 – 2003

USA

### Professeur d'informatique au Lycée Français de Los Angeles

Professeur d'informatique avec un enseignement bilingue Français/Anglais et responsable du projet TICE pour l'Education National.

### Gribel inc

1999 – 2000

USA

### Directeur de projet

- Avant-vente, conseil et négociation de solution Internet
- Responsable du e-business, consulting et du marketing

### Xerox France

1997 - 1999

### Commercial

- Déploiement de stratégie marketing sur le parc existant
- Négociation, analyse financière, accords cadres et collaboration avec les DSI

## Formations

### INSEAD

2018 - 2019

### LMCP

Leading Major Client Partnerships Program for IBM

### Formations Professionnelles

2006 - 2018

### Cegos, Perfom'Hans, HEC, Mercury

ProcessCom, réseaux sociaux, relation dirigeants, management, juridique, négociation, etc.

### CNED

2002

### BTS Force de Vente

Niveau BTS

### UCLA

1999 - 2000

### UCLA – University of California Los Angeles

Formation Anglais & TOEIC

### IGS

1995 - 1997

### IGS – Institut de Gestion Supérieur de Paris

BAC Vente représentation en alternance

### NOVENCIA

1993 - 1995

### NOVENCIA Business School Paris - NEGOCIA

BEP/CAP Vente action marchande en alternance