

Jean-Pierre DESVAUX
11, Impasse de l'Aurore
13840 ROGNES

Tél. : 04 42 50 29 86
GSM : 06 20 77 54 46
Email : jean.pierre@desvaux.org
Web : <http://consultant.desvaux.org>

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

CONSEIL Free Lance

Depuis Février 2002

- Conseil indépendant en organisation informatique pour les TPE / PME
- Déploiement de solutions matérielles, logicielles et réseau auprès des entreprises de la région,
- Audits de solutions en place,
- Analyse de besoins utilisateurs,
- Formation,
- Assistance technique,
- Maintenance de systèmes et de sites internet.

PROJACTOR S.A. (Editeur de logiciels - 20 personnes) *Chargé d'affaires*

2000 – 2002

- ❖ Dans le cadre de développement et de la commercialisation d'un outil de management de projets distribués :
 - Participation aux spécifications techniques de l'outil,
 - Tests de l'outil en relation avec l'équipe de tests,
 - Participation à l'élaboration des outils commerciaux, plaquettes, descriptifs fonctionnels, cibles commerciales, séminaires de présentation.

CONSEIL Free Lance

1999 – 2000

- ❖ Dans le cadre du passage de PME-PMI à l'Euro et à l'an 2000 :
 - Audit des solutions en place, analyse d'impact,
 - Recherche de solutions alternatives, de fournisseurs de logiciels et matériels,
 - Analyse de coûts de migration / remplacement, aide à la définition du plan de formation.
- ❖ Dans le cadre de la fusion locale de deux sociétés de services, démarrage de CAD Solutions :
 - Recrutement d'un ingénieur technico-commercial et d'un formateur,
 - Commercialisation des solutions de service de la société.

COFRAMI (SSII - 450 personnes)
Chargé d'affaires.

1993 - 1998

- ❖ En relation avec la Direction Générale et la Direction des Opérations à Paris,
 - Recrutement des collaborateurs pour les missions,
 - Encadrement commercial et technique de l'équipe en place (67 personnes),
 - Suivi des projets au forfait,
 - Développement des activités service de la société,
 - Gestion du centre de profits.

WIND RIVER SYSTEMS (Editeur de logiciels – temps réel) **1991 - 1993**
Ingénieur d'affaires P.A.C.A.

- ❖ Mise en place de la structure de commercialisation des produits, système d'exploitation temps réel, de la société sur le Sud de la France.
 - Encadrement et suivi des activités d'un commercial free lance et de deux commerciaux rattachés à une structure partenaire sur le Sud Ouest,
 - Consolidation des comptes existants, clients finals, intégrateurs et distributeurs
 - Accroissement de la pénétration de Wind River Systems sur les cibles stratégiques de la région,
 - Mise en place et suivi des contrats de support technique régionaux.

HEWLETT PACKARD France (Constructeur informatique)
Ingénieur commercial

1978 - 1991

- ❖ ***De 1978 à 1982:*** Commercialisation des gammes de matériels informatiques temps réel et techniques en région parisienne, auprès des clients scientifiques et industriels.
- ❖ ***De 1982 à 1991:*** Mise en place de la stratégie Grands Comptes du constructeur sur la région PACA, toutes applications et toutes gammes de matériels informatiques confondues,
- ❖ Mise en place de la stratégie commerciale micro informatique de la société auprès des grands comptes,
- ❖ Coordination des activités commerciales sur le secteur CNRS Education,
- ❖ Coordination des actions de trois commerciaux Grands Comptes sur la région PACA.

FORMATION

- 1977** Ingénieur Electronicien - Option traitement de l'information. Diplôme obtenu à l'Ecole Nationale Supérieure de l'Electronique et de ses Applications de Clichy.
- 1974** BTS Electrotechnique au Lycée Technique Nationalisé Rouvière de Toulon (83).
- 1972** BAC Electrotechnique au Lycée Technique Nationalisé de Lorgues (83).