

Philippe Glélé

Business Développeur
BtoB IT, Télécoms,
Relation client



Activateur d'opportunités

Polyvalent

Pugnace

Créatif

Esprit d'équipe

in

Passionné par les nouvelles technologies et l'innovation, j'ai également développé une activité entrepreneuriale qui m'a permis de vivre la 3ème révolution industrielle, la révolution digitale en tant qu'acteur.

Entre 2015 et 2023.

Entouré d'un écosystème de partenaires experts, triés sur le volet, j'ai accompagné les projets de mes clients de bout en bout, de la phase d'étude jusqu'au déploiement.

Avec le souci permanent d'optimisation de leurs lignes budgétaires.

Mise en place de nouveaux business models, création de nouveaux services, amélioration de la connaissance clients...

Permis de conduire

✉ philippe@glele.fr

☎ 0646382788

📍 192, avenue de la Division Leclerc
95160 MONTMORENCY
France

EXPÉRIENCES

Ingénieur commercial IT

FINAXIOME DÉVELOPPEMENT - Prestataire informatique 360° -
Décembre 2019 à juillet 2024 - CDI - BEZONS - France



- ▶ Distributeur/revendeur de toutes les infrastructures IT (matériels, logiciels, services...)
- ▶ Infogérance, SSII, HelpDesk
- ▶ Conduite de Projets IT (Optimisation d'infrastructures, CyberSécurité, PCA/PRA,...)
- ▶ Mission
 - ▶ Développement commercial : Sourcer de nouveaux clients
 - ▶ Moderniser l'approche commerciale
- ▶ Résultats
 - ▶ CA 2023-2024 495 965€ HT
 - ▶ Acquisition de 17 nouveaux clients actifs
 - ▶ Augmentation du %age de Marge de 10% à 45%

BUSINESS DEVELOPER MANAGER

MY WEBSPOOT - Distributeur de Pockets wifi - Novembre 2016 à mai 2017 -
CDI - 75002



mywebspot

- ▶ Mission
 - ▶ Sourcer de nouveaux projets
 - ▶ Imaginer de nouveaux axes de croissance
 - ▶ Encadrement de 2 commerciaux junior + 1 chargée de communication
- ▶ Résultats
 - ▶ Acquisition de 12 nouveaux clients directs : ATOS, YSL, LECTRA, BWT...
 - ▶ Explosion du nombre de boîtiers de 160%

Businer Developer

Touch&Sell - Application de présentation commercial sur tablette - Avril 2014
à décembre 2015 - CDI - 75016



- ▶ Mission
 - ▶ Prospector de nouveaux clients
 - ▶ Imaginer et déployer de nouveaux leviers de croissance
- ▶ Résultats
 - ▶ 14 nouveaux clients CA 240k€
 - ▶ Nouveaux clients clés : AtlanteM, Groupe Bel, BWT, Fuchs Lubrifiants...

Business Developer

idelio 3620 Numéro des marques - Janvier 2011 à septembre 2013 - CDI -
Fontenay sous bois



- ▶ Mission
 - ▶ Vente btob de solutions marketing et de relation clients sur mesure
 - ▶ Vente Numéro court mutualisé "3620"
 - ▶ Vente prestation packagée de centre d'appels externalisé
 - ▶ Optimisation télécom
- ▶ Résultats
 - ▶ 21 nouveaux clients CA 423k€

Directeur de clientèle

Axialys - Centre serveur Télécoms - Avril 2010 à décembre 2010 - CDI -
Courbevoie



- ▶ Mission
 - ▶ Lancement de l'offre CTI en mode SaaS
 - ▶ Vente de Numéros spéciaux France et international, Call tracking, web callback, Push SMS, Accueil téléphonique packagé...
- ▶ Résultats
 - ▶ 11 création de compte 63k€

Commercial Partenariats

CellFish Media Groupe Lagardère - Spécialiste de la création et de la
monétisation d'audiences digitales - Avril 2009 à avril 2010 - CDD - 75019



- ▶ Mission
 - ▶ Marketing relationnel et monétisation d'espaces : Mise en place de jeux concours surtaxés "on pack"

- Lancement d'une plateforme de Micro Paiement Cellpass/Optelo
- Résultats
Total CA 550K€

Commercial Grands comptes

Agence de communication Faire Faire - Octobre 2008 à avril 2009 - CDI

- Mission
Vente de portails intranet pour des sociétés fonctionnant en réseaux (Gestion des incentives, des supports de communication, barre de communication temps réel)
- Résultats
CA : 175k€ 65% de MB

Commercial

AABAS Interactive - centre serveur - Août 1997 à octobre 2008 - CDI - 75009



- Mission
 - Vente BtoB de serveurs vocaux interactifs (SVI)
 - Création hébergement d'applications vocales liées à internet (Callback, plateforme d'envoi de SMS, Micropaiement...)
 - Cost killer : Optimisation des coûts télécoms
- Résultats
Augmentation du CA de 1M€ à 5M€
+35% des heures hébergées chaque année

COMPÉTENCES

Prospection, constitution et gestion d'un portefeuille client

- Prospection ★★★★★
- Elaboration d'un argumentaire et des accroches commerciales... ★★★★★

Veille marketing/Benchmarking



Informatique

- Pack Office ★★★★☆
- CRM (Inès, Zoho, Sugar crm, Odoo) ★★★★☆
- Environnement Windows ★★★★☆
- IA Copilote, chat GPT ★★★★☆
- Bitdefender, Azure, Proofpoint, Intune... ★★★★☆

FORMATIONS

MGM management gestion marketing

ISCIO (INSTITUT SUPÉRIEUR DE COMMERCE ET D'INFORMATIQUE D'ORSAY)

BTS Force de vente

ISCIO

DEUG Sciences économiques

PARIS I (TOLBIAC, PANTHÉON, SORBONNE)

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

Course à pied, vélo, fitness, squash