

Bruno DUMOULIN
3, rue de Chatillon
92170 Vanves
Port : 07 82 46 08 48
E-mail : bruno.dumoulin80@gmail.com
Portfolio : <http://www.doyoubuzz.com/bruno-dumoulin>



SAVOIRS FAIRE ET SAVOIRS ETRE ACQUIS

Organisation évènementielle – Conduite de projets – Négociation – Management – **Vente** – Marketing
Esprit d'équipe – **Rigoureux** – Travailleur – Autonome - **Homme de terrain** - Excellent relationnel

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Responsable Marketing et Commercial IT 1/2

- 16/01/2015 Responsable Commercial et Marketing chez Artza technologies
Editeur et développeur d'applications métier en Microsoft .NET
- Marketing et communication : fiches produit, emailing, réseaux sociaux, site web
 - Développement du portefeuille clients BtoB
 - Construction et structuration de l'offre aux **grands comptes** et **PME/TPE**
 - Cartographie des comptes et mise en place du cycle de vente

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Responsable Marketing et Communication IT 1/2

- 11/11-12/14
3 ans et 01
Mois Responsable Marketing et Communication société O2i
Editeur de logiciels, solutions d'impression, intégrateur de services informatiques
- Marketing Opérationnel/Évènementiel** : gestion globale des salons et séminaires nationaux & régionaux (Viscom, Satis, Bâtimat, Educative...), relations avec les prestataires, les graphistes, management des équipes, marketing des produits, suivi des coûts et du ROI
- Manifestations ponctuelles en collaboration étroite avec la direction commerciale : Journées portes ouvertes, petits déjeuners, séminaires et forums de rencontres constructeurs/distributeurs
 - **Marketing produit** : création de fiches produits pour les solutions d'impression, l'ingénierie et les produits « Cloud » de l'entreprise
 - **Marketing direct** : déploiement de campagnes mailing et e-mailing pour les solutions et services de l'entreprise en collaboration avec les partenaires : Adobe, Apple, HP, Autodesk, Enfocus, Feeder, Jamf software ...
 - Analyse et suivi des campagnes (coûts, clics, listes de leads et ROI)
 - Administration du contenu des sites web du groupe

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Ingénieur Commercial IT 1/2

- 02/08-11/11
3 ans & 9 mois Ingénieur Commercial BtoB société O2i (CA 2012 1,2M€)
Développement des ventes services et software pour les **grands comptes** et les **PME**
- Prospecter, qualifier, négocier, conclure les opportunités de vente sur le secteur IDF
Gestion des dossiers, suivi des commandes, de la qualité et des délais
 - Audit et conseils auprès des clients pour la vente de solutions de gestion de production numérique : DAM, MAM, PIM
 - Prospection et vente des solutions Print grand format, table à plat, roll to roll, UV, LED
- 02/07- 02/08
1 an Ingénieur Commercial BtoB chez Image Computer Service (CA 347 K€)
Intégrateur de solutions informatiques pour les **grands comptes** et **PME**
- Constitution d'un portefeuille client Paris et IDF Ouest : Agences, annonceurs, imprimeurs, presse, prépresse
 - Vente de solutions éditoriales, stations PAO, équipements, services d'infogérance...

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Gestion de centres de profits industrie touristique 2/2

- 2004 - 2007 **Direction de l'école de plongée sous-marine partenaire de Nouvelles Frontières en Île de France**
- Gestion administrative et financière de l'entreprise
 - Conception des produits, développement commercial et marketing, briefing auprès des 240 vendeurs d'Île de France
 - Organisation d'évènements et accompagnement de voyages pour la clientèle
 - Prospection commerciale via Google Ad-Words, Associations, Comités d'entreprises
- 2001 - 2004 **Coordinateur Technique et Commercial au siège de Nouvelles Frontières**
- Développement d'un réseau d'écoles de plongée en France (Paris, Lyon, Marseille, Lille, Bordeaux, Ajaccio), démarches et contractualisations auprès des clubs locaux
 - Mise en place d'un Label « Ecole de plongée Nouvelles Frontières »
 - Elaboration d'un cahier des charges technique et qualitatif pour l'accueil et la formation de la clientèle au sein des écoles
 - Mise en place de partenariats (Truffaut, Décathlon)
 - Coordinateur avec les différents centres de plongée partenaires NF à l'étranger
- 1990 - 2000 **Directeur de centres de loisirs et de plongée sous-marine UCPA/Nouvelles Frontières**
- 9 ans d'encadrement en France et à l'étranger. 2 ans directeur de centre en Egypte (Safaga, Sharm-el-Sheikh, Hurghada)
 - Management d'un Staff de 5 à 15 moniteurs, 8 bateaux, jusqu'à 250 plongées/jour
 - Gestion technique et organisationnelle
 - Gestion touristique, coordination avec l'équipe « réceptif » de l'organisation des activités extra-sportives (animations après-plongée, visites touristiques)
 - Interface logistique et commerciale entre les centres hôteliers - 4* et 5* - et les clients

DIPLÔMES ET FORMATIONS

- 1983 - 1986 **UFR STAPS (Marseille Luminy) – Licence en Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives option management du sport, mention bien**
- 1990 **Brevet d'Etat du deuxième degré d'Éducateur Sportif (BEES2) option plongée sous-marine (Hendaye) + Brevet National de Sécurité et de Sauvetage Aquatique (BNSSA)**
- 2000 - 2001 **BTS Tourisme école de Nouvelles Frontières (JET Paris).**
- Langues **Anglais : Courant, TOEIC : 815, certificat Européen de pratique de la langue Anglaise des chambres de commerce et d'industrie, mention bien**
Russe : Scolaire
- Informa
tique **Maîtrise des environnements Mac et Windows, des packs Microsoft Office et Apple iWork, Contact Lab, Dynamics Navision**
- PAO **Illustrator, Photoshop, InDesign, Quark**
- Web **Dreamweaver, Prestashop, Joomla, WordPress, Facebook, Linkedin, Viadeo**
- Permis **Voiture, moto, mer hauturier, fluvial**