

# Alain BOUCARD

## Chargé d'Affaires à temps partagé

6bis rue Soubzmain 44000 NANTES Tél. 06 84 36 34 77 & 02 51 12 47 11 EMAIL alain.boucard@neuf.fr

### COMPETENCES COMMERCIALES

- **Terrain :** Prospection, présentation (produits, prestations), relance  
Négociation/contractualisation, Suivi des affaires et des projets
- **Métiers/activités :** Bureaux d'étude & calcul  
Logiciels/progiciels & prestations informatiques

### FORMATION

Ecole Supérieure de Commerce de Rouen  
Expertise en Informatique de Gestion Paris IX Dauphine

### SYNTHESE EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

#### **AXS Ingénierie Le Havre : Responsable d'Affaires (mars-août 2008 3 j/semaine)**

Bureau d'étude & calcul de structures (Catia V5, Advance Structure, Patran/Nastran)

Redynamisation : Prospection nouvelles cibles (industrie), phoning, RV, salons, entretiens de présentation

Rédaction des offres avec un ingénieur calcul, négociation, suivi

Clients : Ciments Lafarge, Total Lubrifiants, Citec, Frenehard & Michaux, Pôle Moveo (composites)

#### **Freelance.com : Manager commercial Pays de Loire (2006-2008 2 j/semaine)**

Recherche & sélection de compétences informatiques (indépendants)

Proposition de profils, négociation tarifaire, contractualisation, suivi administratif

Clients : SSII & PME, (Grands Comptes en sous-traitance)

#### **Consultant indépendant (1996-2005 plein temps puis 2006-2007 mi-temps)**

Missions commerciales :

- Aide à la diversification de la société COFIM vers des progiciels pour Collectivités Locales
- Partenaire de l'éditeur eFRONT pour la commercialisation des solutions ASP
- Assistance à la commercialisation du progiciel de gestion de la relation client AIMS

Autres missions autour de logiciels :

- Assistance au choix du nouveau progiciel de gestion des forces de vente pour Lea Vital
- Analyse du système de gestion des bons de travaux (liaison MFGPro & paie) pour Lincoln Electric
- Recherche de synergies entre les différents SIRH (HR Access, ADP GSI) pour CA-AM
- Tests et recette du progiciel de gestion des temps, de facturation et de comptabilité ELITE chez GLN
- Etude et aide à la mise en place du progiciel XNégoce (commandes, stocks, expéditions) pour INPES
- Assistance au choix d'un progiciel de gestion des prestations (appel d'offres) à la Mairie de Gennevilliers
- Mise en œuvre du progiciel de paie Meta4Mind chez GE-Sovac
- Etude de l'adéquation du logiciel FUTURMASTER (prévisions des ventes) aux besoins de SODIAAL

#### **BL Consulting : Responsable des logiciels de gestion des Forces de Vente (91-95)**

Commercialisation

Prospection téléphonique et mailing : encadrement d'une assistante et d'un commercial

Présentation des différents modules de la gamme, démonstrations

Rédaction des propositions commerciales et contractualisation

Etude, développement et implémentation

Etude du système d'information commercial

Informatisation complète de la force de vente (siège, terrain) ou mise en place de modules

Suivi de l'avancement des projets et des développements

Clients : BEGHIN-SAY, BELIN, COLGATE-PALMOLIVE, KELLOGG'S, LAVAZZA, BDF-NIVEA, SMITHKLINE-BEECHAM, VIVAGEL-DANONE

#### **BL Consulting : Consultant Systèmes d'Information (86-90)**

**SLIGOS - Ingénieur commercial (85-86)**

**STERIA - Ingénieur d'études (83-84)**