

Luc LAGANA

1, Allée Charles Péguy
95 120 Ermont

Tel : 01 34 14 63 22

Gsm: 06 14 82 84 48

Email: luc.lagana@orange.fr

COMPETENCES

- Responsable Commercial (gestion d'une équipe de 5 commerciaux)
- Recrutement d'ingénieurs Informaticiens et de Commerciaux
- Délégation de personnel (Régie et Forfait)
- Connaissances des langages et outils (Java, Dot.Net, C#, Décisionnel, Sgbd/R,...)
- Connaissances Systèmes Réseaux et Sécurités
- Connaissances Gros Systèmes IBM
- Recouvrement de Créances dans le monde informatique

DYNAMIQUE PROFESSIONNELLE

➤ De 2008 à ce jour Responsable Commercial (CONSULT COM 95 880)

Sté de Conseils Commerciaux et d'Externalisation de Force Commerciale :

- **Commercialiser les Solutions Logiciels et Déléguer des Consultants pour différents Clients sur le Marché National et International.**

Clients :

- **BGRP, TECHSOFT, JANUS CONSULTING, MAJ CONSEILS, OBUG, ARBORINFORMATIC, YELLOW FORMATIONS, ARKADYA, AGC INFORMATIQUE, IWAY, ...**
 - Compréhension des Solutions à vendre et recherche de la cible
 - Recherche d'Appels d'Offres
 - Prospection téléphonique
 - Transfert des informations aux Clients Finaux (donneurs d'Ordres)
 - Suivi des Projets et Relance des Prospects
 - Emission des factures et suivi des règlements

➤ De 2007 à 2008 Chargé de Recrutements et du Pole Sous Traitance (EXELINE 75 016)

SSII spécialisée (Banque Finance) :

- **Etudes et Développements** (Dot.net, Java, Décisionnel, SGBDR)
- **Systèmes Réseaux et Sécurités** (Windows, Netware, Notes, Unix, Cisco ...)
- **Formations aux entreprises** (informatique, langues, bureautique,...)
 - Mise en place de Partenariats avec plus de 50 SSII
 - Négociations avec les SSII des taux de Marges
 - Mise en place de méthodes de recherche de candidats orientés « métier »
 - Evaluation des compétences (Techniques et Comportementales)
 - Présentation des candidats aux commerciaux EXELINE ainsi qu'aux SSII
 - Suivi de mission des Ingénieurs

- Suivi de carrière

➤ **De 2004 à 2007 Responsable Commercial**
(ACERTHIA 75 010)

SSII spécialisée (Banque Finance et Web) :

- **Etudes et Développements** (Dot.net, Java, Décisionnel, SGBDR)
- **Systèmes Réseaux et Sécurités** (Windows, Netware, Notes, Unix, Cisco ...)
- **Web Agency**
- **Formations**

PARTENAIRES : (NET2S, AUSY, ALTEN, GILEM, IB FORMATIONS...)

CLIENTS : (KLEPIERRE, BNP PARIBAS, AXA, CMA CGM, ...)

➤ **De 2002 à 2004 Commercial**
(QUERY-INFORMATIQUE 92 400)

Distributeur de Logiciels PC et MAINEFRAME

Vente de solutions PC (prise de main à distance, Télé distribution, Inventaire, ... / **PC DUO.**)

Vente de solutions IBM (Gestion des espaces disque / **SCC**)

(Gestion des cycles applicatifs / **ISPW**)

(Outil de migration de DL1 vers DB2 / **DL2**)

(Outil d'optimisation des requêtes SQL vers DB2 / **DB-IQ/QA**)

(Outil de Compression Multi Plate-formes **PKZIP** (NT/MVS/UNIX/AS400))

➤ **De 2001 à 2002 Ingénieur Commercial**
(GROUPECYBER / ALTEN 75 017)

SSII spécialisée dans les domaines suivants :

- **Etudes et Développements** (Java, Décisionnel, SGBDR,...)
- **Systèmes Réseaux et Sécurités** (NT, 2000, Netware, Notes, Unix, Cisco ...)
 - **Prospection de nouveaux clients**
 - **Détection de Projets**
 - **Mise à disposition d'ingénieurs spécialisés**
 - **Signature du type de prestation** (Régie / Forfait)
 - **Suivi de mission**
 - **Suivi de comptes**
 - **etc. ...**

➤ **De 1998 à 2000 Ingénieur Commercial**
(LANSYS / IBFORMATION 92 400)

Détections et Ventes de Prestations de Services dans les domaines des Systèmes, Réseaux et Sécurités.

Windows NT 4.0, Windows 2000, Netware, Lotus Notes Domino

Exchange, Groupwise, Notes, Cisco,...

Délégation de Consultants et d'Ingénieurs pour des missions de types :

Migration, Déploiement, Architecture, Administration, Audit, Conseils, Backbone, Routeurs, Firewall...

➤ **De 1994 à 1997 Business Manager pour la région IDF
(LOGIDIL 13)**

Ventes de solutions Informatiques et de Services dans le domaine Médical
Développement d'applications spécifiques à chaque spécialité (ORL, *CARDIO*, *GEN*, *PHONIA*...)
Audits, Conseils, auprès des cliniques et Hôpitaux
Gestion d'un réseau d'apporteurs d'affaires

➤ **De 1991 à 1993 Commercial Grands Comptes
(TECHNOLOGIES 92 400)**

Ventes de Logiciels gros systèmes **IBM** (*MVS*, *VSE*, *VM*)
Ventes de Logiciels d'**E A O** (enseignement assisté par ordinateur) sur les thèmes suivants :
SGBDR, **TELECOMS**, **MEURISE**, **C++**, **GESTION DE PROJETS**, ...

➤ **De 1990 à 1991 Gestionnaire de Comptes Clients
(TECHNOLOGIES HOLDING 92 400)**

Relance des factures émises par les 10 filiales du Groupe
Suivi des comptes clients
Suivi des encaissements
Diminution du Crédit de 105 Jours à 60 Jours

➤ **De 1986 à 1990 Responsable du Service des Prêts 1% Logement
(CILBO / OCIL 92 400)**

Gestion des comptes collectés 1% patronal
Accords de prêts aux salariés
Suivi des encaissements
Gestion et relance des Impayés

➤ **Formations complémentaires**

- Formation sur la Gestion d'une force commerciale
- Formation sur la Gestion d'un centre de profits
- Formation sur les Solutions de Recrutements
- Formation sur les Retours sur Investissements (ROI)

➤ **Diplômes**

- BAC de Gestion
- BEP Comptable
- CAP d'aide Comptable