

Christian VIOT  
10, rue Planchat 75020 Paris  
Tél.: 01 43 79 61 40  
GSM : 06 24 36 21 41  
Courriel : [cviot@noos.fr](mailto:cviot@noos.fr)

**Responsable commercial**  
**14 ans d'expérience**  
**Coordination et Organisation**

---

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

**2004-2005**

**AD'HOC MICRO ([www.adhoc-micro.com](http://www.adhoc-micro.com)) ALAID MICRO ([www.alaid-micro.com](http://www.alaid-micro.com))**

Assistance, dépannage, formation et accompagnement informatique à domicile des particuliers, associations et TPE sur l'Île de France.

**Consultant Informatique**

Créateur et Gérant de l'activité et intervention technique sur site chez les clients sur le secteur Ile de France.  
Entrepreneur Salarié au sein de la Coopérative d'entrepreneurs COOPANAME.

**2003**

**RAID SA Groupe Normasys**

Société éditrice de logiciels et de services

**Consultant marketing**

Missions de conseil en marketing et management en tant que consultant chez RAID SA  
Réalisation du diagnostic du centre de profit et d'une étude de marché pour la clientèle des Opérateurs Télécom en France.  
Rédaction du document de synthèse et présentation au comité de direction.  
Accompagnement commercial.

**2002-2003**

**Vision IT & Services - Vision Hotel Group**

Place de marché internet reliant les acheteurs d'événementiel et les Hôteliers.

**Consultant Gestion de la relation client**

Création du département  
Développement d'une nouvelle offre produit et service.  
Adaptation d'outils de gestion de la relation client – Salesforce.com pour le secteur de l'hôtellerie.  
Prospection de clientèle hôtelière et Grands Comptes, opérations marketing avec des partenaires.  
Réalisation du Business Plan, recherche d'investisseurs.

**1998-2002**

**ASI Informatique Groupe MEDIAGERANCE**

Société de services en informatique de gestion, spécialisée dans les nouvelles technologies

**Responsable d'agence adjoint**

Recrutement, animation et motivation d'un commercial, d'une équipe de 20 ingénieurs et d'un responsable technique.

Développement d'une clientèle Grands Comptes multi-secteurs/multi-activités tels Bouygues, Alstom, La Poste, Accenture, TOTAL, EDG GDF, Natexis, Société Générale.  
Signature de projets au forfait et d'assistance technique.  
Gestion et pilotage des relations d'affaires avec les partenaires.  
CA réalisé 10 MF/an (1520KE).

**1995-1998**

**Computer Sciences Corp – CSC**

Éditeur de logiciels et société de conseil en informatique de gestion

**Ingénieur d'affaires Grands Comptes**

Gestion de l'activité Banque et Finance Europe du Sud.  
Développement des ventes de logiciels de conception de produits bancaires et d'objets métiers aux grandes Banques de l'AFB et étrangères.  
Création, Développement et déploiement d'un réseau de ventes indirectes pour le produit de workflow WORKEY.  
CA réalisé 10 MF/an (1520KE)

## 1989-1995

### **SELLIGENT**

Editeur de logiciel de Gestion de la relation client - GRC

#### **Ingénieur d'affaires Grands Comptes**

**Développement** de la vente du produit de gestion de la relation client SELLIGENT et services. Clients Banques et assurances, Grands Comptes Industriels.

### **ISTA**

Distributeur Informatique

#### **Ingénieur commercial Grands Comptes**

Développement des ventes pour une clientèle de grands comptes industriels, vente de matériel informatique et de logiciels de grandes marques (IBM, COMPAQ, HP).

### **CIREL-SYSTEMES du groupe SYSECA**

Constructeur de cartes de communication

#### **Ingénieur commercial ventes indirectes**

Développement des ventes indirectes des produits de télécommunication, logiciels et matériels à un réseau de distributeurs, aux SSII et aux constructeurs sur un plan national.

Création et animation du réseau ventes indirectes, du suivi des affaires et de la signature de nouveaux contrats nationaux.

---

## **FORMATION**

**2003** MARKTEAM DCP Diriger un centre de profit – Formation de 6 mois à temps complet. Marketing, Management et Gestion.

**2002** IFOCOP – Perfectionnement à l'anglais des affaires – Un mois en stage intensif juin/juillet

**2001** IBM : Formation commerciale sur l'offre Websphere et Family – Démarche et cycle de vente

**1989** Ecole de Commerce, E.S.I.C.I. (Ecole Supérieure des Ingénieurs Commerciaux en Informatique), C.C.I. de Bordeaux. Stage de 6 mois chez CIREL SYSTEMES (Bordeaux)

### **1987-1988**

Responsable du laboratoire de microbiologie, technicien en bactériologie de l'hôpital interarmées Sainte-Anne de Toulon. Service national effectué sur Toulon dans la marine

### **1985-1987**

Licence de biologie cellulaire et de biochimie (Faculté de Luminy Aix-Marseille).

---

## **DIVERS**

**Anglais** : Courant.

**Sports**: Plongée, Chasse sous-marine, Roller