

## Coordonnées

jerome.andreozzi@tessi.fr

[www.linkedin.com/in/jérôme-andreozzi-a6148849](https://www.linkedin.com/in/jérôme-andreozzi-a6148849) (LinkedIn)

## Principales compétences

Commercial Software et Services

Customer Service

New Business Development

## Languages

Anglais (Limited Working)

# Jérôme ANDREOZZI

Expert CSP, ECM, SAE, PROCESS MANAGEMENT / Directeur d'Affaires et Responsable Avant Vente Innovation&trust  
Paris et périphérie

## Expérience

### Tessi France

3 ans 1 mois

Expert CSP, SAE, PROCESS MANAGEMENT/ Directeur d'Affaires  
septembre 2021 - Present (3 ans 1 mois)

Boulogne-Billancourt, Île-de-France, France

Nous améliorons la performance des entreprises en optimisant les processus métiers et la gestion de l'expérience client grâce à l'alliance unique entre l'expertise humaine et la technologie.

Responsable équipe Avant-Vente Innovation&trust France  
décembre 2022 - décembre 2023 (1 an 1 mois)

Boulogne-Billancourt, Île-de-France, France

Responsable de l'équipe Avant-Vente Innovation&trust France :

- Management d'une équipe de 2 Avant-Ventes
- Mise œuvre des outils de pilotage de l'activité AV
- Mise en place de la documentation "maitre" du service
- Reporting Direction
- Missions AV :
  - \* Analyse des besoins et des consultations
  - \* Rédaction des offres
  - \* Réalisation des Chiffrages
  - \* Négociations et soutenances
  - \* Démonstrations
  - \* ...

### Xelians

Ingénieur d'affaires Grands comptes

janvier 2018 - août 2021 (3 ans 8 mois)

Région de Paris, France

L'aventure CD-DOC continue par le biais d'un nouveau nom de groupe et un nouveau logo qui permet de fédérer autour d'une même volonté de développement les 5 entités du Groupe Archiveco.

Dorénavant, les sociétés ARCHIVECO / CD-DOC / LOCARCHIVES / MAARCH / SCAN-ECO sont toutes unies autour d'une même bannière.

Acteur majeur du digital et des évolutions organisationnelles autour de la dématérialisation, Xelians vous accompagne vers le "guichet unique du numérique" en partant de la capture documentaire jusqu'à la valorisation de la DATA.

## CD-DOC

Ingénieur d'affaires

janvier 2018 - octobre 2019 (1 an 10 mois)

Buc

Ingénieur d'affaires grands comptes secteurs privé et public .

Valorisation des offres de l'entreprise et du Groupe ARCHIVECO auprès des clients et prospects.

Vente et avant-vente des solutions GED, ECM, GEC, SAE, Numérisation, BPO, accompagnement à la mise en œuvre ...

## ma-residence.fr

Responsable Territorial

septembre 2017 - décembre 2017 (4 mois)

Levallois-Perret

Missions commerciales :

- Commercialisation de l'offre Solidarité auprès des communes, communautés de communes ou d'agglomération et métropoles, résidences personnes âgées...
- Partenariats silver economy et autres secteurs servants les personnes fragiles. Identification et signature de partenariats avec les acteurs de la silver eco (services à la personnes, mutuelles, etc....)
- Partenariats associations. Signature de partenariats avec les grandes associations nationales de solidarité

Missions Marketing :

- Marketing de l'offre. Définition des évolutions à apporter à l'offre Solidarité auprès des collectivités et des acteurs de la silver economy.
- Marketing opérationnel. Mise en avant des solutions dans le cadre d'opérations de communication ciblées (marketing direct, salons, etc...)
- Visibilité. Organisation de la visibilité de l'offre par la participation à des événements tels que les salons, les colloques, etc.

Opérations :

- Garantir le suivi des opérations de déploiement des solutions auprès de nos partenaires (collectivités)

## La Maison Bleue

Responsable développement commercial collectivités

juin 2014 - août 2017 (3 ans 3 mois)

Région de Boulogne-Billancourt, France

En charge du développement commercial sur les départements du 77, 91, 92, 94.

- Déploiement de la stratégie de l'entreprise sur les territoires ciblés.

\* Prospection : basée sur les données sociodémographique, les tendances politiques, les projets d'urbanismes, la présence concurrentielle.

\* Contacts : rencontre des élus (Maire, Adjoint, conseiller départemental, conseiller régional, responsable de service, ....)

- Réponse aux appels d'offres :

\* Détermination des axes stratégiques de réponses

\* Participation à la rédaction des réponses et coordination des différents services de l'entreprise en phase production.

\* Elaboration des comptes d'exploitation prévisionnel. Travail en collaboration avec le contrôle de gestion.

\* Organisation et participation aux négociations dans le cadre de marchés publics : détermination de l'équipe de présentation, élaboration des présentations, soutenance des offres, réponses aux questions.

suivi et développement clients existant :

- rendez-vous en mairie avec la coordinatrice de la crèche,
- renouvellement des marchés,
- suivi des relances factures, ...

Participation aux salons et événements professionnels (Salon des Maires, AMIF, club des entreprises du grand Paris, réunion caf, ...)

Recherche immobilière de locaux adaptés à l'accueil d'un établissement de jeunes enfants selon les normes PMI

## Games Workshop

Store Manager

septembre 2013 - mai 2014 (9 mois)

- en charge de la gestion d'un centre de profits (magasin de Versailles)
- Management d'équipe de vente (deux personnes)
- Elaboration en autonomie de la stratégie du point de vente

- Responsable du Merchandising
- Organisation événementiels
- Résultats : Stabilisation des résultats après une année et demi de chute, Augmentation fréquentation de + 40 %, stabilisation panier moyen.
- Clients : Particuliers

## SALAMANDRE

### Chargé d'affaires

janvier 2007 - mars 2013 (6 ans 3 mois)

Ingénieur Commercial chargé d'affaires

- en charge du développement comptes standards et stratégiques
- ° Management de la relation client
- ° Montage réseau relationnel à forte valeur ajoutée
- ° Gestion des équipes projet

- Chiffre d'affaire 400 K€

- Recherche et suivi des opportunités

- Démonstration prospect

- Réponses aux appels d'offres et négociation

- Participation à l'élaboration de la stratégie de l'entreprise : Mix

Résultats : Meilleurs résultats C.A. de l'entreprise des cinq dernières années.

C.A. Réalisé : 399k€.

Clients : Grands comptes sociétés de restauration, villes préfecture et départements.

## POMONA PASSION FROID

### Chef de Secteur

octobre 2002 - janvier 2007 (4 ans 4 mois)

- responsable d'un portefeuille client et de son développement : 70 compte en 2002, 125 en 2007
- Détection de grand compte et démarrage d'activité (groupement de maison de retraite, grands traiteurs régionaux,...)
- augmentation du chiffre d'affaire + 25 %.

## S2P

### Chagé de Clientèle

septembre 1999 - septembre 2001 (2 ans 1 mois)

- Suivi dossiers clients
- Octroi
- Back Office
- Litige et recouvrement

---

## Formation

Institut ARCA

D.E.E.S.M.A, Bac + 3 Marketing · (2001 - 2002)

institut arca

BTS (Bac+2), Marketing · (1999 - 2001)

Université Paris 2 Panthéon-Assas

DEUG , Droit · (1997 - 1999)