

Bernard SOLEIL
47 Esplanade de l'Europe
77190 DAMMARIE LES LYS

Ingénieur en Electronique
Ecole Supérieur d'Electronique
de l'Ouest Angers M&L

65 ans, Marié, 2 enfants

ANGLAIS : Professionnel

Tél : +33 (0)1 60 63 64 79
Fax : +33 (0) 956 226 847
Mobile : 06 80 14 90 02

<http://www.bernardsoleil.fr> ; mail : wsm@bernardsoleil.fr

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2009-2013 RETRAITE & ouvert à proposition

2009-2010 WISHBONE SOLEIL MANAGEMENT

◀▶ : Changement de statut en Autoentrepreneur : Activités de Négoce où les NTIC sont au cœur de l'Entreprise.

1998-2008 WISHBONE SOLEIL MANAGEMENT

◀▶ : Société de Conseil pour les Affaires et la Gestion (Organisation, Management, Marketing, Ventes, Fidélisation Clients, Utilisation du Capital-Information de l'Entreprise, Mise à profit des opportunités créées par les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication)

1996-1997 CONSULTANT SATAS (Machines à affranchir)

Etudes marketing relatives au nouvel équipement PRINSERTER.
. Les Réseaux Direct et Indirect
. Le Partenariat versus Forces de Ventes Directes.

1995 AT&T-GIS. CONSUMER GOODS MANUFACTURING (Biens de Consommation)

RESPONSABLE COMMERCIAL CGM chargé de la pénétration de nouveaux marchés pour les Industriels des secteurs d'activité Electronique et Produits Blancs.
. Constitution d'un plan marketing propre à ces secteurs.
. Réalisation de nombreuses avant vente sur ces nouveaux prospects basées sur le concept One To One Marketing, et l'utilisation de la technologie des Systèmes massivement parallèle.

1990-1994 AT&T-GIS MANUFACTURING

RESPONSABLE COMMERCIAL INDUSTRIE

. Développement d'une nouvelle clientèle grands comptes basé sur l'utilisation des nouveaux environnements informatiques en Client/Serveur Grands Systèmes Multiprocesseurs.
. C.A. 11 M.F. annuel dont 30% en Services et avec un délais de recouvrement immédiat.

1986-1989 NCR INDEPENDANT MARKETING DIVISION

RESPONSABLE COMMERCIAL VENTE INDIRECTE

. Préparation et mise en oeuvre d'une nouvelle stratégie de commercialisation par le canal des Ventes Indirectes des produits NCR sous UNIX.
. Recherche, signature et animation des distributeurs et grossistes en PC et Mini-ordinateurs.
. C.A. 18 M.F. en 1989
. 2 500 équipements pour la Banque, 200 pour le monde agricole, 400 revendus en VPC et 300 pour les Notaires, les Pharmaciens, les concessionnaires automobiles ...

1983-1986 BULL

CHEF DE DISTRICT MARKETING SECTORIEL

. Définition et mise en oeuvre d'une stratégie marketing pour les secteurs : Industrie, Distribution et Services.
. Animation d'équipes commerciales pluridisciplinaires sur la région Grand Ouest.

1971-1982 De CII à HONEYWELL-BULL

INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL, INGENIEUR COMMERCIAL, RESPONSABLE D'AGENCE

. Développement de parts de marché en province principalement en grands systèmes de gestion pour P.M.I. et Grands Comptes tous secteurs d'activité.
. Club des meilleurs Vendeurs.