

# Loïc CRUZ (27 ans)

34000 – Montpellier  
France  
Mobile : 07.77.306.193  
@ : loic.cruz@gmail.com - WEB : www.loic-cruz.fr  
Né le 11/08/1984 à Bourgoin Jallieu (38)  
En couple



## Account Manager - Ingénieur Commercial

Développer l'activité commerciale, gérer la communication, le marketing et le management des ressources.  
Autonome, rigoureux, dynamique, organisé, excellent relationnel, capacité de négociation, résistance au stress.

### Expérience professionnelle

---

#### Depuis Janvier 2011 : DELL : Account Manager – Ingénieur Commercial

- **Depuis 2012 :**  
Gestion de la région Rhone-Alpes : Santé (CHU, CH, Cliniques, etc...) + collectivités locales (mairie de plus de 20 000 habitants, CCI, CG, etc...).
- **Année 2011 :**  
Développement commercial d'un portefeuille de plus de 800 comptes publics et privés dans le domaine de la santé sur le ¼ Sud-Est.
- Conseil + vente de solution de stockage (FC, ISCSI), d'infra (cœur de réseau, serveurs, wifi), de postes clients ainsi qu'une solution métier permettant le roaming de sessions virtuelles via le protocole SSO (virtualisation du poste client, gestion de l'identification via carte CPS, etc.).
- **Gestion + Win du marché national UNIHA PC fixes : 11 millions d'euros sur 18 mois**
- Typologie de clients adressés : CHU (Montpellier, Grenoble, Saint Etienne, Clermont Ferrand, Nice, etc.), Assistance Public des Hôpitaux de Marseille (APHM), Hospices Civils de Lyon (HCL), groupement de cliniques (Médipartenaires, etc.), Centre Anti Cancéreux (Paoli Calmette, Val d'Aurelle, Léon Bérard), etc.
- Objectif 1<sup>er</sup> semestre 2011 : CA=3,2M€ - **Atteintement : 157%, 1<sup>er</sup> de l'équipe**
- Objectif 2<sup>ème</sup> semestre 2011 : CA=2,5M€ - **Atteintement : 241%**

#### 2009 - 2011 : Depan'PC Express (Aix en Pce) : Responsable de point de vente

- Recrutement et management de 4 personnes + 20 stagiaires longue durée par an
- Repositionnement de la société en accentuant le caractère express : +18% de taux de marge
- Vente matériel et services au comptoir pour les particuliers + contrats d'entretien pour les PME
- Gestion des achats et négociations fournisseurs : réduction des coûts d'achat de 14%, augmentation du délai de paiement fournisseur de 30 à 60jours
- Optimisation de l'organisation et de la communication interne (procédures, agenda partagé, etc.)

#### 2007 - 2009 : Depan'PC Center (Aix en Pce) : Responsable du développement commercial

- Mise en place d'une politique de communication récurrente (e-mailing et flyers)
- Développement et optimisation de la gamme de service (Création service de télémaintenance)

#### 2004 - 2007 : La Boutique Multimédia (Aix en Pce) : Technico-Commercial

- Gestion du portefeuille clients (60% particuliers / 40% professionnels) : fidélisation client, négociations, relances concernant des prestations récurrentes, etc.
- Prospection client : +12% de clients professionnels - +8% de clients particuliers
- Interventions Hardware (montage/dépannage PC) + Software (Microsoft) + Réseau

### Etudes et diplômes

---

#### 2009 - Master ESARC EXECUTIVE MANAGEMENT (BAC+5)

ESC Esarc Cefire - Aix en Provence (Major de Promo)

#### 2009 - Master Européen de Management et Stratégies d'Entreprise (BAC+5 - Master FEDE)

#### 2007 - D.E.E.S.M.A : Diplôme Européen d'Etudes Supérieures en Marketing Approfondi (BAC+3)

ESC Cerfa Optimum – Marseille (Major de Promo)

## **2005 - BTS I.R.I.S : Informatique pour le Réseau l'Industrie et les Services**

Lycée Vauvenargues - Aix en Provence

## **2003 - BAC STI Génie Electrotechnique**

Lycée Vauvenargues - Aix en Provence

### **Domaines de compétences**

---

#### **COMMERCIAL**

Fidélisation des clients et gestion de portefeuille clients  
Vente de matériel et de services annexes à forte valeur ajoutée  
Négociation – Force de persuasion  
Détection de projets - Prospection clients

#### **INFORMATIQUE**

STOCKAGE → Conseil avant-vente, proposition de solutions FC/ISCSI, tiering, etc, design+proposition de la solution adéquat  
INFRA → proposition de serveurs blade/rack, optimisation/remplacement de l'infra en production  
VIRTUALISATION → détection de projet de virtualisation Vmware, Hyper-V, etc.  
SERVICE → gestion de projets complexes autour des services informatiques (transfert de compétences, mise en place de solutions de virtualisation, migration des données lors de l'évolution du stockage informatique, etc.).  
TECHNIQUE → Gestion d'un parc informatique d'une vingtaine de postes, Hardware (montage PC et solution de pannes diverses et variées) / Software (installation Windows, désinfection virus, etc.)

#### **STRATEGIE D'ENTREPRISE**

Définition et/ou optimisation du positionnement d'une entreprise en adéquation avec les évolutions des besoins de la cible.  
Optimisation de la gestion des achats (diminution de la valeur de stock, recherche de fournisseurs locaux afin de diminuer le transport sur achats, etc.)

#### **MANAGEMENT**

Recrutement de personnel (création des fiches de postes et organisation des sessions de recrutement)  
Management d'équipe : définition des objectifs, mise en place de procédure, re-motivation, etc.)  
Gestion de conflits

#### **MARKETING**

Création et optimisation d'offres de services  
Identification de la cible et adaptation de l'offre  
Adaptation du mix marketing

#### **COMMUNICATION**

Gestion d'un budget communication et adaptation à la cible (e-mailings, flyers, pagesjaunes, site internet, référencement, etc.)

### **Langues**

---

Anglais professionnel (Score TOEIC : 780 points) + Espagnol scolaire + Portugais courant

### **Divers**

---

**Thèse professionnelle : Comment mettre en place une qualité de service dans un réseau?**

**Mémoire de fin d'année : Quel avenir pour le e-commerce?**

**Président fondateur de l'association Art&Fact** qui a pour but d'aider les jeunes graphistes à créer de véritables prestations graphiques pour les professionnels. Création de flyers, d'affiches, de sites internet, etc. ([www.dpce.fr](http://www.dpce.fr) – [www.newtechsystemes.fr](http://www.newtechsystemes.fr))

**Sports mécaniques** : moto, karting.

**Loisirs** : Cinéma, Nouvelles technologies.

Permis de conduire A et B + véhicules