

Christian JAMROG

06 23 59 99 28

cjamrog@hotmail.fr

[linkedin.com/in/christian-jamrog](https://www.linkedin.com/in/christian-jamrog)

45800 Saint Jean de Braye

Ingénieur d'Affaires ESN

Développement et fidélisation de clients
grands comptes IT



DOMAINES de COMPETENCES

Profil

À l'écoute depuis 25 ans des entreprises et des collaborateurs dans le domaine IT, mon expérience et mon relationnel sont des atouts reconnus pour gagner la confiance de mes clients.

Convaincu que l'engagement individuel et collectif assure la réussite des objectifs, je souhaite rejoindre une équipe dans laquelle je pourrai démontrer mes compétences professionnelles et mon sens du partage.

Savoir-être

- Sens de l'écoute
- Esprit d'analyse
- Organisation
- Esprit d'équipe
- Force de conviction
- Autonome

Centres d'intérêts

Passion pour le sport automobile
Randonnées pédestres
Sensibilité à l'architecture
Adhérent à la maison des cadres et membre actif du groupe de travail communication

Gestion et développement commercial

Organisation de la stratégie de prospection

Prioriser les comptes et solutions cibles - veille sur les marchés
Analyser et ajuster les actions

Rédaction de supports clients

Répondre aux appels d'offre
Rédiger des contrats et des présentations client personnalisés

Gestion du cycle de vente

Répertorier et hiérarchiser les besoins clients
Préconiser les solutions adaptées
Négocier et finaliser la vente gagnant/gagnant

Déploiement et suivi des projets

Identifier les ressources internes et clients
Orchestrer, coordonner et suivre le déploiement des missions
Piloter la rentabilité : Suivi des indicateurs, Procès-verbaux & Reporting

Fidélisation

Accompagner et garantir la satisfaction client. Foisonner

Animation commerciale

Réseau externe (clients et partenaires)

Organiser et mener des actions commerciales pour développer et fidéliser le réseau (Webinar, événements, présentations personnalisées...)

Réseau interne

Écouter, encourager, motiver et accompagner le réseau

Promouvoir auprès du réseau la société, les offres et solutions

PARCOURS PROFESSIONNEL

2009-2020 Ingénieur d'Affaires ESN pour SPIE ICS

Développement de 30 grands comptes santé en Région Centre
CA 2019 : 2700k€ (Réseau, sécurité, Datacenter, infogérance)

2000-2009 Ingénieur Commercial Informatique pour ARES

Prospection et développement de 40 clients ETI et grands comptes.
CA 2008 1600k€ (Datacenter, réseau, appli. Santé)

1998-2000 Commercial Informatique pour Dactyl Buro

Vente de solution SAGE, PAO/CAO et réseau

1993-1998 Conseiller Commercial pour PCWarehouse-PCWave

1992-1993 Délégué Merchandiseur pour FERRERO France

1987-1991 Conseiller de Clientèle pour MAAF Assurance