

Thanh-Vy NGUYEN
2 square du Cèdre
91370 Verrières le Buisson
+33 (0) 618 946 912

Célibataire
Nationalité française
Permis de conduire B
thanh-vy.nguyen@domosphere.com



Business Development Manager – Partner Account Manager – Chef de marché
Spécialités : Technologies et Licensing Microsoft & VMware –
Cloud Computing - Software as a Service (SaaS) - Hébergement - Infogérance

A la recherche de défis à relever qui nécessiteraient un ingénieur entrepreneur motivé, persévérant et orienté clients et résultats, passionné par les nouvelles technologies et doté de fortes capacités d'apprentissage, d'organisation et de communication

Expérience professionnelle

- Depuis 02/2008** **INSIGHT – Ingénieur commercial terrain – Partenaires Hébergeurs, Infogérants, Intégrateurs et ISV** [Vélizy (78)]
Objectif : Développer le secteur des hébergeurs de logiciels en Software as a Service (SaaS), basé sur les contrats Microsoft SPLA et VMware VSPP destinés aux Services Providers
Responsable du marché des hébergeurs et fournisseurs de services informatiques (140 comptes mid-market et 5 grands comptes pour leur activité « Services »)
- Développement commercial : génération, support et suivi de projets sur le Top 10 – Mise à disposition de l'expertise Licensing au service des IC Grands Comptes
 Opérateurs télécom : France Telecom (Orange Business Services & France Telecom DIH), Bouygues Telecom, Iliad Entreprises...
 Infogérants et Fournisseurs de Services : Bull, IBM, Prosodie, Risc Group, Global Service Provider, Overlap, Linkbynet...
 Hébergeurs et ISV : OVH, Amen, Cegedim, Cegid, Infostance, Itop...
- Support à l'activation des comptes dormants, closing des nouveaux contrats et des renouvellements, management indirect de deux commerciaux sédentaires pour la prospection et la croissance des autres comptes (120)
- Développement marketing : réalisation de fiches produit, guide du programme, newsletters, campagnes d'emailing et de phoning prospection et séminaires
- Ouverture de l'offre à de nouveaux éditeurs : Trend Micro, VMware, RedHat, IBM, Symantec...
- Résultats : Croissance annuelle 2008/2007 = 47% (croissance du marché SaaS évaluée par Gartner = 27%), CA 2008 = 4,92 M€ - Croissance annuelle 2009/2008 = 22%, CA 2009 = 6,04 M€
- 06/2007 - 01/2008** **INSIGHT – Ingénieur commercial sédentaire – Clients Education** [8 mois – Vélizy (78)]
Objectif : Accroître les ventes de contrats, de licences logicielles et de services multi-éditeurs au sein des établissements français d'enseignement
Responsable des comptes « Education » de la moitié Nord de la France : K-12, enseignement supérieur public et privé, associations, CCI et Chambres de Métiers
- Activité commerciale : 90% développement, 10% chasse – Spécialisation sur le contrat Campus (engagement sur 3 ans au lieu de 1 an, produits additionnels, changement de partenaire revendeur...)
- Résultats : augmentation du taux de marge moyen (+8%), atteinte et dépassement des objectifs trimestriels (marge Q3 : 54 k€ soit 120%, Q4 : 82 k€ soit 90%)
- 11/2006 - 05/2007** **MICROSOFT – Chef de projet marketing analytique Grands Comptes/opérationnel Education** [7 mois – Les Ulis (91)]
Objectifs : 1) Créer et maintenir une cohérence stratégique entre les activités ventes et marketing grands comptes par l'optimisation de la base de contacts clients
2) Mener des campagnes afin de contribuer à développer les usages des TICE dans les établissements scolaires en France
1) Selon les besoins des équipes commerciales et marketing, produire une nouvelle segmentation des profils IT et mettre à jour les données clients EPG (Siebel)
2) - Développer des contenus de communication (fiches produits, site web, tutoriaux webcasts et événements)
- Effectuer le suivi des séminaires et opérations promotionnelles destinés à accroître la reconnaissance produits et les volumes de ventes sur le secteur Education
- 03/2006 - 09/2006** **INTEL – Ingénieur d'affaires junior Collectivités Locales – Chef de projet marketing Education & TPE/PME** [stage de fin d'études - 7 mois – Meudon (92)]
Objectifs : 1) Elaborer et co-piloter une stratégie pour implémenter des projets gouvernementaux et Education au sein des collectivités locales
2) Construire et déployer une méthodologie pour adresser le marché des TPE-PME (programme de co-marketing avec HP & MS)
- Créer des supports de communication (plaquette Intel Strategic Initiatives partenaire des Collectivités Locales, publi-reportages Mon Entreprise Numérique), organiser et participer à des événements-clés rassemblant les acteurs du marché des Collectivités
- Proposer un partenariat avec 3 Conseils Régionaux pour un projet de subventionnement d'achat d'ordinateurs portables pour leurs étudiants
- Réaliser une étude d'opportunités sur le marché de l'Education en France au niveau de l'enseignement primaire
- Développer des réflexes de veille technologique et de travail collaboratif entre les équipes par la mise en place d'un logiciel et la formation des équipes

10/2004 - 12/2005

Laboratoire ERPI – Responsable veille, propriété intellectuelle, relations industrielles et communication

[projet d'innovation - 12 mois à temps partiel – Nancy (54)]

Concevoir et préparer l'industrialisation d'un produit innovant dans le domaine des sports et loisirs

- Effectuer une étude du marché de la pêche et une analyse marketing de son écosystème, générer un concept et réaliser un prototype
- Etablir des partenariats industriels et déposer un brevet : Hameçon de pêche en matériau plastique transparent renforcé aux nanotubes de carbone
- Médiatiser le projet : Nominée au Prix des Ingénieurs de l'Année 2005 organisé par l'Usine Nouvelle, catégorie Début Prometteur

Certifications professionnelles

Juillet 2009

Citrix Certified Sales Professional 2009 (CCSP 2009) :

- for Application Delivery
- for Application Networking
- for Application Virtualization
- for Desktop Virtualization
- for Server Virtualization

Novembre 2008

VMware Sales Professional (VSP) : - Selling Virtual Lab Automation Solutions

Octobre 2008

Microsoft Certified Professional (MCP) :

- 070-671 - Designing and Providing Microsoft Volume Licensing Solutions to Small and Medium Organizations (Charter Member)
- 070-672 - Designing and Providing Microsoft Volume Licensing Solutions to Large Organizations (Charter Member)
- 070-673 - Designing, Assessing and Optimizing Software Asset Management (SAM)

Septembre 2008

Symantec Sales Expert (SSE) :

- Endpoint Protection 11
- Backup Exec 12 for Windows Servers
- Backup Exec System Recovery 6.5

Mars 2008

Microsoft Licensing Sales Specialist (MLSS)

Formation

2003-2006

Diplôme d'Ingénieur en Génie des Systèmes Industriels Innovants, spécialités :

Ingénierie organisationnelle, gestion de projets, marketing, management de l'innovation, communication, savoir-être et développement d'équipes

ENSGSI (Ecole Nationale Supérieure en Génie des Systèmes Industriels) – Nancy (54)

2005-2006

Formation Master (ex-DEA) Design Global, spécialité : *Recherche en Innovation et Conception Intégrée*

INPL (Institut National Polytechnique de Lorraine) – Laboratoire ERPI – Nancy (54)

2001-2003

Classes préparatoires Physique, Chimie et Mathématiques – Lycée Janson de Sailly – Paris 16^e (75)

Juin 2001

Baccalauréat général Scientifique, mention bien – Lycée Martin Luther King – Bussy-St Georges (77)

Expérience associative

2004-2005

GS2I Conseil (18 mois) – Membre fondateur de la junior entreprise de l'ENSGSI – Nancy (54)

2004

FEDEN Fédération des Etudiants Nancéiens (6 mois) – Vice-présidente à la communication – Nancy (54)

2003-2004

Evénementiel GSI (12 mois) – Vice-présidente – Nancy (54)

2003-2004

BDE ENSGSI (12 mois) – Responsable des événements internes – Nancy (54)

International

Anglais (courant : TOEIC 960/990)

Allemand (lu, parlé, écrit)

Français et Vietnamien (maternelles)

Voyages : Etats-Unis, Canada, Royaume-Uni, Allemagne, Belgique, Luxembourg, Espagne, Italie, Turquie, Vietnam

Informatique

Microsoft Office (Outlook, Word, Excel, PowerPoint, Access, Publisher), SharePoint, Groove – Adobe Macromedia Flash MX

Loisirs et intérêts personnels

Nouvelles technologies

Voyages

Architecture d'intérieur, photographie, musique, piano, cinéma

Ski, tennis, badminton, natation, danse : rock 6 temps