

Mots Clés

Gestion Grands Comptes France et International
Technologies de l'Information
Offres complexes & Négociation des contrats
Logiciels et Services : Conseil, Infogérance et
Projets
4G, LTE-M, NB-IoT, LoRA, FIWARE, RGPD,
BlockChain, IA, Machine Learning, Cloud



Contact:

+33-(0)6-7984-6930

laurent.gaume@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/laurent-gaum%C3%A9-055235/>

Succès

- ↪ Après 6 mois de présence signature d'un client industriel, et puis envoi de plus de 11 offres.
- ↪ Développement Services Réseaux de 0 à \$4+M en 3 ans
- ↪ Mise en place d'un Partenariat stratégique

Solutions Informatiques & Réseaux

- ↪ Logiciel de gestion de la qualité de services et de Surveillance
- ↪ Logiciel de gestion des ressources matérielles.
- ↪ Plateformes Applicatives et services à Valeurs Ajoutées (IMS et IN)
- ↪ Gestion de la Relation Client, Facturations et Itinérance
- ↪ Internet des Objets et LoRaWan

Services

- ↪ Infogérance (Tests, Développements applicatifs, Maintenance)
- ↪ Déploiement de projets Informatiques au forfait.
- ↪ Audits Plateformes et Réseaux
- ↪ Conseil en stratégie Internet des Objets et Réseaux auprès de Métropoles

Expertise en management

- ↪ Direction Commerciale
- ↪ Gestion Clientèle
- ↪ Réponses aux Appels d'Offres
- ↪ Marketing et Événements
- ↪ Gestion de Projets et équipes
- ↪ Négociations des Contrats et gestion des risques

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

ERIDANIS

10/2019

Directeur Technique de l'agence de Nice, e développe l'activité dans la région PACA et j'agis également en tant que consultant. Je rapporte directement au directeur général et je travaille en collaboration avec le directeur commercial au siège.

Offre de services :

- √ Nous fournissons des services de conseil pour aider les clients à identifier, et à qualifier les meilleurs projets d'Internet des objets ou de numérisation, en les classant suivant des critères comme les avantages techniques, coûts et Rol.
- √ Très souvent, cette phase de consultation est suivie par le prototypage de la solution.
- √ Enfin, nous soutenons nos clients lors de la productisation de la solution. Cela comprend la sélection de capteurs, le conseil sur l'architecture et la mise en place d'une plate-forme Internet des objets, le développement d'applications.
- √ Projet d'assistance technique et au forfait
- √ Nous présentons toujours à nos clients des architectures alternatives utilisant ou non des logiciels Open Source.

Exemples d'activités :

- Sélection par concours pour la participation d'exposition à l'événement Smart City New York dans le pavillon Région Provence Alpes Côte d'Azur.
- Rencontres avec prospects et clients plus de 20 entreprises et villes ont été rencontrées - certaines à plusieurs reprises - au cours des 8 derniers mois.

Laurent Gaumé

- Soutenir simultanément les clients existants et gérer les livraisons. Les clients se sont déclarés très satisfaits de nos services.
- Fournir des services de conseil en réseau et Internet des Objets à une Métropole
- Participation aux événements organisés par les différentes entités de la Métropole
- Développement de 2 partenariats pour accroître l'accessibilité au marché.
- Prospection, démonstration de Machine Learning pour la supervision et l'anticipation des pannes.

Technologies :

- Architectures proposées : Docker, Linux, FIWARE, Postgres SQL, Elastic Search, etc.
- Réseaux : LoRa, GSM 3-4G
- Objets, capteurs Internet basés sur des modules Arduino.
- Offre de service en Cloud
- Moteur d'inférence pour le Machine Learning

Clients et Prospects : Métropole Nice Côte d'Azur, Laboratoires Genévrier, Communauté d'Agglomération Cannes Pays de Lérins, Communauté d'Agglomération Pays de Grasse, EMR, ASSYSTEM, DIAMINTER, MyCoach, Bodyo...

Directeur Création de Valeur (Easy Global Market) 6 months' Mission

11/2017

Articuler et Promouvoir sur le marché, la valeur des Outils et Expertises développée depuis 2010 sur une variété de projets de Recherche et Développement, par une équipe d'ingénieurs de pointe ainsi que par les fondateurs d'Easy Global Market (EGM).

Offre de services :

- √ Le domaine abordé par EGM est l'Internet des objets et les normes applicables à ce domaine.
- √ EGM propose : Conseil, R-D, Data Science et un réseau LoRaWAN pour l'expérimentation et les tests.
- √ Grâce à un outil puissant, EGM accompagne votre produit à travers le processus de certification, d'une manière professionnelle, fiable et efficace, que ce soit dans vos locaux ou dans notre laboratoire accrédité.
- √ En outre, EGM offre une nouvelle façon de tester et de certifier les niveaux de sécurité des produits. Notre technologie de pointe utilise un outil de test basé sur un modèle MBT pour générer automatiquement des fichiers TTCN-3.

Activités :

- Marketing et Business développement
- Gestion des stands aux événements internationaux sur la sécurité, l'Internet des Objets
- Réalisation de Flyers et autres supports marketing
- Développement de la stratégie marketing

Événements : Pôle SCS Cybersécurité, Innovative City, Connect Security, IoT Solution World, M2M-Embedded-Solutions, Industria, TrusTech

Directeur Business Développement (Com4Innov)

05/2017

En charge de la gestion des clients et de l'adhésion de nouveaux membres à l'association Plate-forme Télécom. Cette association et son équipement ont bénéficié des aides de l'Union Européenne (FEDER Provence Alpes Côtes d'Azur PACA), la Direction Générale des Entreprises, le conseil Régional PACA et le Conseil Général des Alpes Maritimes.

Offre de services :

- √ Ouverture aux entreprises pour expérimenter et tester leurs produits dans un environnement d'un réseau **Mobile 4G 4G/LTE** et **M2M** disponibles chez les grands équipementiers.
- √ Réseau et ses équipements sont disponibles pour étudier, développer, et tester de nouveaux produits

4G.

- √ Accompagnement technique des utilisateurs au diagnostic.
- √ Déploiement et gestion de 2 antennes sur mâts à Sophia Antipolis et d'antennes faibles puissances sur sites (par exemple Toulouse) reliées par fibres optiques à notre cœur de réseau.
- √ Opération et maintenance des éléments de réseau.
- √ Fréquentes mises-à-jour pour être en avance de phase par rapport aux réseaux publics mobiles, il a longtemps été utilisé par INTEL, GEMALTO, NVIDIA. Les Technologies proposées étaient Radio et Cœur basé sur l'IMS, et supportant une architecture M2M, basé sur la plateforme européenne FIWARE.

Principales activités :

- Analyse de marché et stratégie pour identification des nouveaux segments et clients
- Participation aux événements : Internationaux et locaux : MWC, TMF Nice, M2M World Congress Marseille, LTE World in AMS...
- Rédaction d'un appel d'offre pour la modernisation du réseau LTE
- Gestion des ventes :
 - Appels de nouveaux prospects et gestion des contacts sur les stands
 - Développement des Propositions et offres
 - Gestion des contrats et de la relation client
 - Gestion de la roadmap des fonctionnalités avec Clients et Direction
 - Déploiement de VTiger CRM pour la gestion des 'leads' et des opportunités
 - Plan de tarification
- √ Analyse Marché :
 - Segmentation
 - Réalisation d'enquêtes et rapports des analyses

Clients and Prospects : Intel, Orange, Gemalto, U-Blox, Telit, Sierra Wireless, Cirpack, Intersec, Oberthur etc.

Réalisations :

- NVIDIA et INTEL ont été les premiers usagers de la plateforme
- Intersec, Cirpack, AMARISOFT / TCL, ETSI , EBlink, Actility, ARELIS les rejoignent

Direction France & Benelux & Afrique du Nord (Aricent Technologies)

03/2013

Responsable du Segment Opérateurs Télécom sur France, Benelux & Afrique du Nord

Offre de Services ou Produits :

- √ Centre de développement R&D offshore pour la réalisation de logiciels de télécommunication fixe et mobile et de technologies IP.
- √ Offre de Forfait de type Infogérance pour la réalisation des tests des équipements réseaux sur les aspects protocolaires et logiciels dans les laboratoires techniques des opérateurs de télécommunications.
- √ Audits et Conseils techniques sur l'architecture des réseaux
- √ Offre Cloud (Services et produits) pour l'Optimisation Réseaux
- √ SGSN/GGSN et autres équipements de réseaux mobiles
- √ OSS et BSS pour opérateurs

Principales activités :

- Management des Affaires, négociation, signature et gestion des contrats
- Gestion des Grands Comptes
 - Relation avec les directions des achats et les directions techniques
 - Directeur du Projet pour la mise en place des équipes techniques
- Prospection de nouveaux Clients
 - Identification des personnels à démarcher et convaincre
 - Préparation des offres

Laurent Gaumé

- Réponses aux appels d'offres et aux enchères en ligne
- Prises de rendez-vous avec les prospects lors des événements de ce secteur
- Marketing local et Partenariats

Technologies : Internet, Radio 2G, 3G et LTE, Cœur de réseaux (EPC), IMS, SIP

Clients et prospects : SFR, Bouygues Telecom, Maroc Telecom, Orange Groupe, Sequans, Telenet, Belgacom, Dauphin Telecom, ...

Exemple de réalisations :

- Référencement pour l'expertise en tests / équipements mobile
- Déploiement d'une équipe de 10 ingénieurs qui monta à 40 en 3 ans et demi
- Création d'un CA de 6,5M\$ par an en partant de zéro
- Référencement en Assistance Technique OSS
- Déploiement d'une solution SGSN/GGSN pour un opérateur des Antilles

Direction Ventes Moyen Orient & Afrique du Nord (Bull SA)

09/2008

En charge d'ouvrir des nouveaux comptes et de faire croître les existants avec l'Offre Solution Opérateurs de Bull

Offre de Services ou Produits :

- √ Infogérance sur site ou hors site pour les systèmes de réseaux de télécommunication
- √ Solutions de Facturation, Services à Valeur Ajoutée et systèmes de Gestion des Opérations

Principales activités

- Étroite Coopération avec les agences locales
- Organisation de meetings avec les Directions Techniques
- Coordination des réponses aux consultations et Appels D'offres et choix de la stratégie commerciale
- Sélection des Partenaires

Prospect et Clients : Inwi (Wana), Maroc Telecom, Meditel, Tunisie Telecom, Tunisiana, Wataniya, Orascom Algérie, Gabon Telecom, TELMA

Exemple de réalisations :

- Solution de facturation temps réel pour opérateur mobile au Maroc
- Déploiement , maintenance et évolutions

Direction du Compte France Télécom / Orange Groupe (Telcordia Technologies)

06/2007

Direction Globale du Compte Orange-France Telecom

Offre de Services ou Produits :

- √ Logiciels de gestion des réseaux OSS : Inventaires logiques et physiques géospatial, Performance, Configuration des équipements
- √ Logiciels de facturation temps réel IN/SIP et son système de création de la logique des services et de leur facturation.
- √ Support et maintenance de logiciels
- √ Accompagnement à l'écriture des logiques de valorisation
- √ Conseil sur les stratégie et architectures réseaux
- √ Services de gestion des blocks de numéros, de portabilité des numéros, des routages d'appels

Principales activités

- Gestion des Affaires au niveau Groupe, négociation, signature et Lancement des contrats
- Prospection des Filiales, segmentation des campagnes marketing et sélection de Partenaires
- Invitation des Clients et prospects aux grands événements de cette industrie
- Prises et préparations de meeting avec la direction générale
- Gestion des plans prévisionnels de revenus
- Réponses aux appels d'offres de référencement de la direction des achats du groupe Orange, et organisation des démonstrations et autres réunions de sélection.
- Participation aux enchères en ligne.
- Travail en équipe avec les départements produits basés aux USA
- Gestion de L'image et de la réputation de Telcordia

Clients et prospects : Orange Group, Orange France, Mobistar, Orange UK, Orange Poland

Exemples de réalisations :

- Signe le premier projet « Service Director » avec Orange UK, lancement (partenariat avec Bull)
- Gagne la consultation « Eagle Eyes » (gestion de la Qualité de Service et des Niveaux de Services Garantis) avec Bull comme partenaire intégrateur
- Signe un contrat de service pour la gestion des préfixes globaux
- Obtient l'adoption de notre Plateforme de développement SIP de Services à Valeurs Ajoutées par Orange US Labs pour ses projets d'Innovation
- Signe un contrat de support et de mise à jour de **trois ans** avec Orange UK
- Déploiement de la plateforme de Facturation Temps-Réel (IN/SIP) ainsi que sa customisation pour les services Prépayés

Directeur Marketing EMEA (Telcordia Technologies)

07/2001

Reporte directement au Vice-Président EMEA

Définition de la stratégie Marketing pour la région EMEA (Solution Mix, collecte des données du marché EMEA). Je supporte le VP pour l'identification des Offres, des Prospects et des quotas.

Principales activités :

- Gestion des événements, Communiqués de Presse et autres Communications.
- Sélection de l'Offre pour le Marché EMEA par segment
- Support à l'Européanisation du Portefeuille Produits
- En contact constant avec les USA

Exemples de réalisations :

- Organisation de la visite de France Telecom "Branche Entreprise" lors de consultation NG IN (plateforme de développement et exécution des Services à Valeurs Ajoutées)
- Planning de la visite et accueil de 12 Ingénieurs et Managers de FT dans le New Jersey.
- Objectif : Présélection de la plateforme IN et création d'un relationnel avec FT Enterprise et les Achats
- Telcordia obtient de cette visite :
 - La recommandation de sa plateforme de Services à Valeurs Ajoutées par les experts de FT.
 - Une Réputation d'excellence Technique débouchant sur des réunions avec la Direction de la "Branche Réseau"

Responsable Telecom Business Développement International (DEC/COMPAQ/HP)

08/1999

EMEA & ASIA Telecommunication Solutions Business development (>\$30M) au sein du Centre d'Expertise Telecom pour l'Europe et l'Asie

Laurent Gaumé

Offre :

- Logiciels leader sur le marché des systèmes de surveillance et de suivi de la performance des réseaux de télécommunication. Il est entièrement développé et supporté par Digital Equipement e plus tard HP à Sophia Antipolis.

Activités :

- Réalise le design de haut niveau des solutions incluant le matériel et le logiciel basé sur le produit TeMIP
- Développement de partenariats avec des fournisseurs de produits de sondes réseaux et de logiciels de Gestion de la performance Réseaux. GN Nettetst, afin d'offrir une solution complète de Service Assurance.
- Gestion es réponses aux appels d'offres
- Construit les prévisionnels des projets
- S'assure de l'appui des managers régionaux et du département en charge du produit.
- Réalise les présentations avant-vente du produit ainsi que des solutions proposées lors des réponse aux appels d'offres
- Négocie le contrat avec le client.
- De nombreux voyages en Europe : Danemark, Allemagne, Hongrie et en Asie : Chine, Singapour, Malaisie

Customers and Prospects: HTC (Matav Telecommunication), D2 GY, Swisscom, incumbent Thailand Operator, China Mobile, Singapore Telecom, South Africa

Chef de Projets TeMIP & Polycenter System Watchdogs ((DEC)

05/1991-
08/1994

Projets :

- √ Gestion de la migration du cœur de logiciel pour le produit **TeMIP** depuis Boston (MA) vers Sophia Antipolis et mise en place et adaptation des procédures de compilation du produit TeMIP pour permettre la création de la première version 100% Sophia Antipolis.
 - 12 ingénieurs forme l'équipe qui devient responsable de la R&D de ce produit. Je négocie un budget of 3 million US Dollars
- √ Portage du logiciel Polycenter System Watchdogs (système de surveillance des serveurs UNIX) sur différents environnement UNIX concurrents (SUN, IBM etc.) . L'équipe projet est composée de 3 ingénieurs plus le chef de projet. .

EDUCATION

Langue	Thème et Sujet
Français	RGPD : MOOC L'Atelier RGPD (CNIL)
Anglais	Blockchain For Business - An Introduction To Hyperledger Technologies (EDX)
Anglais	Formation Vente avec orientation Finances

Laurent Gaumé

<i>Anglais</i>	<i>Telcordia Master in Selling</i>
<i>Anglais</i>	<i>Divers Séminaires et formations sur les technologies Telecom and et les marchés (GSM Congress, SDH, SS7, Internet Telephony etc...)</i>
<i>Anglais</i>	<i>Master in Business Administration : Innovation, Stratégies, et Technologies de l'Information (Theseus –EDHEC MBA)</i>
<i>Français</i>	<i>ENSEIRB (Ingénieur Grandes Écoles), Électronique, Informatique, Robotique</i>

OUTILS

- CRM : Vtiger, Odoo, Salesforce.com
- Outlook, MS Office suite : Word, PowerPoint, EXCEL (Macro & Programmation VBA)
- Mailings large et automatisés pour les Événements
- MS Project
- Langages de Programmation : C, C++, SQL, Java

LANGUES

- Anglais Courant,
- Allemand niveau A2