

Philippe Cohen
11 le clos des Chênes
13710 Fuveau
Tél. : 06 87 22 84 84
philippe@pcohen.fr
42 ans

Développeur / Concepteur Full-Stack
JavaEE - Applications / Web / Mobile
Depuis 10 ans dans les technos du WEB

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Juillet 2014 Timaca
Aujourd'hui Gardanne

Concepteur Web

Création de site web et Hotline Niveau I

Mission :

Création de sites Web (Wordpress, Joomla)
Graphisme et identités visuelles (Logos, chartes...)
Référencement moteurs de recherche
Support technique généraliste
Installation matériel Informatique, réseau et Télécom

Octobre 2010 Flex Multimedia
Août 2011 Barcelone (Espagne)

Responsable développement régie publicitaire

Création d'une régie publicitaire généraliste

Mission :

Etude de marché.
Détermination des choix techniques
(Serveurs dédiés, cloud, NoSQL, Cassandra, MongoDB,)
Recherche de Solutions techniques
(Amazon EC2, Amazon S3, Akamai)
Création des outils promotionnels
Élaboration de différentes stratégies de ciblage et de testing
Création graphique des interfaces partenaires
Management du télétravail des équipes techniques Espagnoles et Suisses

Juillet 2007 Mediadiz
Octobre 2010 Marseille

Chef d'entreprise – Responsable commercial

Co-fondateur d'une plate-forme d'affiliation publicitaire spécialisée

Missions :

Création de la plate-forme (engineering, codage, suivi de projet)

Création d'outils publicitaires inédits dans le domaine
Recherche de partenaires financiers et techniques
Prospection annonceurs et diffuseurs publicitaires
Animation de la plate-forme

Résultats :

Après seulement 1an et demi d'exploitation et grâce à des résultats très prometteurs le plate-forme a été revendue dans son ensemble au principal acteur européen dans le domaine basé en suisse.

Octobre 2004 Soleil Sucré

Responsable Régional (Espagne)

Juin 2006 Malaga (Espagne)

Enseigne de fabrication textile
Développement de la franchise en Espagne
Gestion des magasins
Formation de l'ensemble du personnel (vendeuses ; managers)
Responsable logistique
Suivi du merchandising

Juin 2004 Rentokil Initial

Délégué Commercial

Août 2004 Bretagne (22)

Missions :

Vente de prestations de Sanitation(Service aux entreprises)
Prospection téléphonique et terrain
Elaboration de documentations commerciales
Mise en place de stratégie de prospection

Résultats :

Plus de 50% de l'objectif personnel réalisé dès le premier mois (Juillet).
Un pipeline (Propositions en attente de signature) réalisé sur 30 jours, au moins égal à 3 mois d'objectifs personnels.

Décembre 2003 Most Info
Juillet 2002 Clamart 92

Ingénieur Commercial

Missions :

Vente de solutions Informatiques (matériel/prestations de services)
Vente de service informatique (ingénierie/gestion de projet/délégation)
Transfert de portefeuilles clients
Recherche et suivi d'apporteurs d'affaires
Prospection nouveaux clients
Gestion de projets techniques (Orchestration des différents intervenants)
Négociation des tarifs d'achats
Etude de solutions de financement (location/crédit-bail/gestion de parcs)
Participation au recrutement (ingénieurs/chefs de projets/ADV)
Gestion de la logistique

Résultats :

Objectif Fixé : 120 000€ de marge pour 1 500 000€ de C.A.

Résultat annuel : Marge 170 000€ / C.A. 1 200 000€

Soit : + 30% marge

Marge moyenne 14% (obj. 8,5%)

Valorisation de portefeuilles clients :

Augmentation moyenne des investissements clients (2001-2003)

+15% sur les Grands Comptes

+20% à +50% sur les PME (50-500 postes)

Répartition du CA :

40% récurant – 40% apporteurs d'affaires – 20% prospection

Décembre 2001
Juillet 2002

Déploiements
& Technologies
Groupe Arius
BNP-Paribas
Nanterre 92

Chargé d'affaires

Missions :

Vente de solutions micro-informatiques (Hard/Soft/Réseaux)

Vente de service (Installation/déploiement/maintenance/administration)

Prospection et recherche d'apporteurs d'affaires (fournisseurs/partenaires)

Optimisation de portefeuilles clients

Etude de solutions de financement

Gestion de projets

Négociation des achats

Réponse aux appels d'offres

Résultats :

Objectif annuel : 180 000€ de marge

Objectif atteint : 140 000€ facturés en 6 mois (+ environ 20K€ non facturés)

(Performance soulignée par la direction générale du groupe)

Activité :

60% recherche d'affaires – 40% gestion de comptes

Août 2000
Juillet 2001

e-Bizcuss
Grp Cancom
Gennevilliers 92

IC Grands Comptes

Secteur Privé (90%)

Secteur Public (10%)

Missions :

Distribution micro-informatique

Vente de prestations internes

(installation/mise en route/transfert de compétences/maintenance)

Prospection téléphonique sur fichier qualifié

Activation / réactivation de comptes passifs

Optimisation de portefeuilles clients

Appels d'offres

Activité :

Recherche d'affaires 20%

Gestion de comptes 80%

Avril 1996
Août 2000

AWS -
Interpole
Paris 2ème

Ingénieur Technico - Commercial

Comptes clés

PME ou Grands Comptes Privés dont le C.A. \leq 1MF/an

Qualification clients sur appels entrants

Détection de projets et suivi d'affaires

Optimisation de portefeuilles client

Appels d'offres privés

Adaptation des processus logistiques par profil client

(Étude et optimisation de la rentabilité de chaque compte)

Août 1994
Juillet 1995

T.O.P Holding
Montreuil 93

Commercial
Luminares Haut de gamme

Vente aux revendeurs et Grande Distribution (GMS)
Prospection et démarchage auprès de revendeurs de meubles et luminaires
Suivi de l'intégralité du processus logistique (Achat -> Livraison)

COMPETENCES GENERALES

| | |
|---------------|--|
| Commerciales | Gestionnaire de comptes confirmé |
| Management | Gestion d'équipes de travail et gestion de projets |
| Produits | Informatique, Réseaux, Télécoms (NTIC), Publicité, Internet, Mobile |
| Services | Prestations micro-informatiques et Gestion Humaine (intervenants, personnes en délégation) |
| Informatique | Windows, Mac, Linux, Unix – Conception et développement d'applications - Réseaux |
| Programmation | JavaEE, Python, Kotlin, PHP, JS, Node.js, Angular |
| Anglais | Bonne compréhension globale. Niveau professionnel. |
| Espagnol | Bonne compréhension globale. Niveau professionnel. |

COMPETENCES DEVELOPPEMENT

| | |
|--------------|--|
| Langages | Java, PHP, JS, CSS, Python, Kotlin, PL/SQL |
| Java 8 | Servlet, JSP, Swing, BIRT, junit, Javadoc |
| JavaEE | Selenium, Jboss, EJB3, hibernate5 |
| Modélisation | Merise, UML, Design Patterns |
| SGBDR | Oracle, MS SQL Serveur, MySQL |
| Web | AJAX, REST, Angular, Struts2, Node.js |
| Maquettage | UML, Balsamiq, Pencil, WindowBuilder |
| Graphisme | Photoshop, WireFrameCC |
| Projets | Agile, Scrum, MS-Project, Trello, Slack |
| SEO | Analytics, keyword-planner, Search Console |
| Mobile | Android Java, Kotlin |

FORMATION

| | |
|-------------|---|
| 2019 | Concepteur / Développeur Informatique AFPA – RNCP Niveau 2 (Master - Bac + 4) |
| 1995 - 1996 | Capacité de Droit (Première année) Faculté Jean Monet Sceaux (Paris XI) |
| 1992 - 1994 | BEP Vente Lycée Florian Sceaux |

RENSEIGNEMENTS EXTRA-PROFESSIONNELS

Permis Auto et Moto – Concubinage (sans enfant)
Passionné par l'informatique et les NTIC en général
Passions : Moto et sports de glisse