



Cliquez pour lire le portrait rédigé par mes collègues.

JEAN-FRANÇOIS PINSON

CONSEIL DES AFFAIRES |
IOT | BUSINESS
DEVELOPMENT

FORMATION PROFESSIONNELLE

Connaitre et mettre en œuvre l'ACV

par le pôle éco-conception

Bilan Carbone Niveau 1

par l'Institut de Formation Carbone

Monétiser l'IoT

par le cabinet Américain Digital Operating Partners

FORMATION SCOLAIRE

- IMT Atlantique (ex ENST Bretagne)

à Rennes : Mastère Réseaux et Systèmes d'Information pour la Finance (1994-1995)

- E.N.S.E.E.I.H.T. à Toulouse, filière informatique et mathématiques appliquées (1991-1994)

- Classes préparatoires au lycée J. Decour à Paris (1989-1991)

COORDONNÉES

06 98 78 44 34

jfp@mavana.earth

Accomplissements & références disponibles sur LinkedIn



Associé fondateur - Mavana.earth

Balma 31130 (juin 2021 - auj.)

Co-fondateur et associé de la société Mavana pour la mise en place des stratégies bas-carbone des PME, grands comptes et collectivités en optimisant leurs activités à l'aide de solutions connectées.

- Développement commercial,
- Conseil stratégique, environnemental et technique,
- Co-pilotage de la société et des engagements.

Senior Manager, Key Accounts - Sierra Wireless

Labège 31670 (juillet 2009 - juillet 2021)

Responsable de plusieurs Key Account Managers pour accompagner l'adoption et le succès de solutions IoT Device2Cloud de Sierra Wireless.

- Pilotage de l'équipe et le suivi en direct de plusieurs grands comptes,
- Conseil stratégique et technique,
- Suivi de nos engagements de qualité de service,
- Développement commercial.

Gestion d'un portefeuille de grands comptes ayant généré plus de 3 millions d'USD de chiffre d'affaires de service avec notamment Atlas Copco, Carrier, CBS Outdoor, Ingenico, Michelin, Malakoff-Médéric, Nespresso, Schneider Electric, Thalès, Veolia Environnement.

Responsable commercial - Anyware Technologie

Labège 31670 (juin 2007 - juin 2009)

- Commercialisation de l'offre Open Source jusqu'en juin 2009 avec l'Acquisition de nouveaux compte Open Source : CEA, Voies Navigables de France, Agence Spatiale Européenne, Thales Avionics, DGA, Turbomeca, Veolia Eau.

Ingénieur d'Affaires - Atchik-Realtime

Toulouse 31000 (sept. 2001 - mai 2007)

Lancement de nouveaux services mobiles pour plus de 20 clients internationaux, depuis l'avant-vente jusqu'à la gestion opérationnelle :

- Gestion des Clients dont Vodafone Italie & Czech. Republic, Orange Roumanie & Pologne, TMN au Portugal, Maroc Telecom et Etisalat.
- Encadrement d'une équipe interne (technique et marketing) et externe.
- Analyse et Suivi de la rentabilité financière pour les clients des services lancés.

IT Consultant - Cap Gemini Telecom

La Défense 92400 (sept. 1997- juillet 2001)

Conseil, développement et gestion de projet sur des projets de facturation et d'intégration CRM pour plusieurs opérateurs mobiles en Europe (Orange, Vodafone, Bouygues Telecom)

IT Consultant - Equant

Bruxelles B-1000 (avril. 1995- août 1997)

Conduite du changement auprès des filiales (Espagne, Portugal, Suisse et Autriche) pour la mise en place de nouveaux outils de consolidation légale du groupe.