

JEAN-MICHEL AUGUSTO

Manager — Commercial & Business Development

Lancement, redressement & transformation d'activités IT / Cloud / SAP

Disponibilité immédiate • France / Luxembourg / Mobilité internationale • Démarrage rapide
Thionville, Moselle, France

jean-michel@augusto.org • +33 (0)6 99 24 11 06 • linkedin.com/in/jeanmichelaugusto

PROFIL

Leader commercial de haut niveau avec 32 ans d'expérience internationale dans la croissance d'activités autour des Services Managés, de l'IT, du Cloud et des Télécommunications. Véritable profil "chasseur-éleveur" opérant actuellement sur le marché luxembourgeois, spécialisé dans l'acquisition de grands comptes et de clients institutionnels. Possède un rare profil hybride technique et commercial (Diplôme d'Ingénieur Logiciel / MBA en Marketing Global), permettant une approche de vente consultative pointue sur les offres IA/ML, Cloud, Cybersécurité et applications d'entreprise (ERP). Expert des interactions avec la direction générale (C-level), de la gouvernance de la rentabilité (marges), de la qualification de cycles de vente complexes et de la gestion des services ITIL/ITSM.

MISSIONS & RÉALISATIONS CLÉS

- **Redressement rapide d'une agence digitale** — retour à l'équilibre financier et +25% de chiffre d'affaires en 6 mois, réorganisation des équipes et mise en place d'un nouveau plan stratégique et commercial. (*Monaco Interactive*)
- **Lancement de l'offre Data & IA de A à Z** — pour une marque historiquement reconnue uniquement pour SAP : création d'un pipeline d'environ 10 grands comptes qualifiés (>250 K€ chacun) en partant de zéro. (*delaware Consulting*)
- **Création et direction d'une Business Unit de 9 M€** — management de 10 commerciaux et de 2 boutiques, déploiement CRM/BI, pilotage de la stratégie marketing et produit. (*BS Gabon*)
- **Création de la stratégie Cloud et de l'écosystème de partenaires pour un opérateur télécom** — offres IaaS/PaaS/SaaS, Services à Valeur Ajoutée, MarketPlace, projets sur-mesure de 10 K€ à plus de 1 M€. (*Monaco Telecom*)

PARCOURS PROFESSIONNEL

delaware Consulting (06.2025 – 2026)

Key Account & Strategy Manager — Luxembourg — Partenaire SAP Platinum & Microsoft Gold

- Mission : ouvrir le marché Data & IA pour une marque historiquement confinée au périmètre SAP au Luxembourg.
- Création d'un nouveau pipeline d'environ 10 grands comptes et clients institutionnels qualifiés à partir de zéro, chacun avec un potentiel >250 K€.
- Développement de relations de confiance au niveau direction (CXO, CIO) ; alignement de l'innovation (IA, Data, Cloud, ERP) avec les priorités commerciales et financières.
- Pilotage des cycles de vente et appels d'offres (RFP) de bout en bout et négociation d'accords-cadres.

GES Luxembourg (06.2018 – 01.2025)

Directeur Commercial & Avant-Vente — Luxembourg — Services informatiques & conseil

- Gestion d'un portefeuille d'environ 50 clients (dont 15 grands comptes institutionnels) pour plus de 3 M€ de revenus récurrents.
- Management d'une équipe jusqu'à 4 ingénieurs commerciaux et avant-vente (B2B) ; direction des cycles de vente complexes de la qualification à la signature.
- Développement et fidélisation d'un portefeuille de clients variés.

BS Gabon (01.2016 – 03.2017)

Directeur Commercial & Business Development — Gabon, Afrique Centrale

- Mission : structurer et développer l'activité commerciale — Croissance de la Business Unit à 9 M€ de chiffre d'affaires.
- Management de 10 ingénieurs commerciaux & avant-vente (B2B) et de 2 boutiques (B2B & B2C).
- Déploiement d'un CRM (Sage), de solutions BI et de tableaux de bord/KPI (QlikSense) ; stratégie marketing, digitale et produit.

Mandragore Technologies (08.2015 – 12.2015)

Mission de Management de Transition — Consulting C-Level

- Consulting C-Level — Azur Gabon Telecom — Assurance Revenus (1 M€).

Monaco Telecom (Opérateur 4Play) (11.2006 – 04.2015)

Cloud Marketing & Solution Manager — Monaco

- Définition et déploiement de la stratégie Cloud (IaaS, PaaS, SaaS) et développement du catalogue d'offres ; direction des Services à Valeur Ajoutée (Mobile, Internet, TV, OTT, Réseaux...).
- Solution Manager sur des projets sur-mesure (de 10 K€ à >1 M€), en B2B et B2C.
- Management d'équipes pluridisciplinaires (20-25 personnes) en environnement matriciel : produit, développement, tests, déploiement, ventes et cycle de vie (ITIL v3).

Monaco Interactive (Agence Web) (05.2005 – 11.2006)

Directeur Technique — Redressement d'activité — Monaco

- Mission : redresser une agence en difficulté.
- Retour à l'équilibre et croissance de 25% du CA en 6 mois ; réorganisation des 4 pôles (développement, design, systèmes & réseaux, support).
- Définition et implémentation d'un nouveau plan stratégique et commercial.

Alcyonis (Agence Web) (1999 – 2005)

Directeur Technique — Sophia Antipolis

- Marketing & business development (avant-vente et vente) ; management des pôles développement, support, réseaux & hébergement, et marketing digital.

Focus Imaging (eSanté) (1998 – 1999)

Chef de Projet — Sophia Antipolis

- Gestion de projet (5 personnes) : outil scientifique, services web, site internet ; développement Java et intégration de systèmes.

ACRI S.A. (Environnement & Spatial) (1994 – 1997)

- Interfaces graphiques pour les simulateurs d'instruments d'observation de la Terre GOMOS & MERIS ; livraisons (logiciel, documentation, tests) à l'Agence Spatiale Européenne.

COMPÉTENCES

- **Leadership & transition** : Management de transition | Redressement d'activité (Turnaround) | Création & gestion de BU | Gestion du P&L | Conduite du changement | Management matriciel et multiculturel
- **Vente & développement** : Direction commerciale | Business Development | Key Account Management | Vente complexe B2B | CRM | Services Managés | e-Commerce
- **Technique** : Cloud (IaaS/PaaS/SaaS) | SAP / ERP | Infrastructures et services IT | Télécoms | Stratégie IT | Cybersécurité | PRA/PCA | Gestion de projet (ITIL)
- **Marketing** : Stratégie de marché | Segmentation | Marketing digital | Gestion des partenaires | Satisfaction et rétention client

FORMATION

- **IAE Nice** — Master of Business Administration (MBA), Marketing Global (2015)
- **Polytech Nice / ESSI** — Diplôme d'Ingénieur, Ingénierie Logicielle (1993)
- **I3S — Université de Nice Sophia Antipolis** — DEA (Diplôme d'Études Approfondies) en Informatique (1993)

LANGUES & CERTIFICATIONS

- Français (langue maternelle) | Anglais (courant, TOEIC 970)
- Fondamentaux ITIL v3 ; multiples certifications HPE, Dell, Microsoft, Schneider Electric, VEEAM...

CONDITIONS D'ENGAGEMENT

Missions de management de transition — statut indépendant — TJM et références sur demande — France, Luxembourg, international.