

**Bertrand EICHINGER**

5 rue Cardinal Le Camus

38100 GRENOBLE

Tél : 06 25 00 70 35

E-mail : [bertrand.eichinger@gmail.com](mailto:bertrand.eichinger@gmail.com)

Sociétaire French Tech in the Alps et Membre Digital League

Né le 20 juin 1958 (60 ans) au Mans ; quatre enfants

**Anticiper, Détecter, Valoriser, Vendre**MISSIONS CONSULTING, 2016-2018

Août 18 – Jan 19 Membre de l'organisation de Transfo, festival du numérique FrenchTech in the Alps

Février-Mai 18 Stratégie Distribution Sport-Tone, start-up produit écouteurs à conduction osseuse

Mai 16-Mars 18 Développement commercial auprès d'Odoxo, spécialisée Vidéo 360°, Réalité virtuelle

Août-Déc 17 Etudes de marché et Prospection pour Hydrao, Start-Up grenobloise, IOT

Jan-Juil 2016 Plan d'introduction nouvelle plate-forme Web cartographique du Groupe OPEN

PROGIS, 2012-2015

2014-2015 : Directeur Commercial et Marketing. Croissance de l'activité licence (2,5 M€ de CA fin 2014) et prise en charge de l'aspect commercial des ventes d'intégration aux Grands Comptes.

2012-2014 : Directeur Marketing et Business Development. Mise en place d'une nouvelle ligne de business basée sur les licences Google Maps Entreprise. 1,5 M€ de CA en 15 mois. Organisation d'événements, site internet, réseaux sociaux et partenariat Google

OPTI-TIME, 2001-2012

2008-2012 : Directeur Marketing. Assurer la cohérence du message Marketing suite à la fusion de 2 entreprises ; segmenter nos marchés et développer les outils de génération de contacts appropriés.

2001-2008 : Directeur Produits et Communication. Relever le défi de la start-up. Mettre en place les outils de base et accompagner la croissance de l'entreprise

APPLE Europe, 1992-2000 poste anglophone

1997-2000 : Software Marketing Manager. Développer un réseau de ventes pour Mac OS et les applications bureautiques Apple. Gérer les programmes Marketing correspondants

1994-1997 : Communication Solutions Product Marketing Manager. Développer et introduire une gamme de produits de communication pour les ordinateurs Apple

1992-1994 : Newton Product Marketing Manager. Introduire une technologie innovante sur le marché européen

APPLE France, 1987-1992

1989-1992 : Responsable Partenaires. Animer et faire croître le réseau de Partenaires et Développeurs Apple. En faire un élément clé du succès commercial

1987-1989 : Chef Produit « Produits de communication ». Sensibiliser Apple France à l'enjeu des solutions de communication et les marketer auprès de grandes entreprises et des partenaires Apple

ALPHA SYSTEMES, 1985-1987

1985-1987 : Responsable Produits / Marketing. Gérer l'importation et la distribution de produits en France

**Savoir-faire et qualités personnelles**

- Maîtrise du cycle de vente : génération de lead, prospection, proposition commerciale, négociation, closing.
- Définition, mise en œuvre et contrôle de la stratégie Marketing
- Connaissance concrète des différentes facettes de la communication : réseaux sociaux, site internet, relation presse, publicité, éditions, marketing direct, études, club utilisateurs, salons, événements, customers cases, ...
- Grande pratique du Marketing Produit et de la gestion internationale des produits
- Gestion d'un réseau de partenaires commerciaux et technologiques et financement co-marketing
  
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Capacité à détecter la valeur ajoutée et les avantages compétitifs d'un produit ou d'un service
- Aptitude à travailler en équipe et à créer les conditions d'une collaboration saine
- Capacité à se mobiliser sur un événement ou un objectif donné
- Motivation à défricher de nouveaux domaines

**Diplômes :** 1981, Ingénieur ENSIMAG, Grenoble | 1975, Baccalauréat série S  
**Formations complémentaires :** MOOC Développement Durable et MOOC Energies Renouvelables en 2015  
**Langue :** Anglais courant ; poste anglophone de 1992 à 2000 chez Apple Europe  
**Service Militaire :** Professeur en Côte d'Ivoire, Octobre 1982-Juillet 1984  
**Loisirs :** Lecture, Musées, Cinéma, Randonnées, Ski, Vélo  
**Blog culturel :** <https://ressenti.fr/>  
**Bénévolat :** Cours d'alphabétisation avec la Cimade

## **Expérience professionnelle détaillée**

### **PROGIS, Cachan**

#### **2012 à 2015 : Directeur Marketing et Commercial, Business Development**

- Mise en place de la vente des licences Entreprise Google Maps : CRM, proposition commerciale adaptée, gestion administrative des licences, support, ...
- Développements des activités de génération de leads : Adwords, matinées de présentation avec Google, site Internet, présence sur les réseaux sociaux, emailings, ...
- Développement de la relation de Partenariat avec Google, recherche et mise en œuvre de financement co-marketing ; Progis obtient en mars 2014 le « EMEA Google Maps for Business » Award
- Développement de l'activité commerciale 2,5 M€ de CA en 2 ans et du portefeuille de clients (90)

### **OPTI-TIME, Grenoble (nouvelle raison sociale suite fusion de Magellan Ingénierie avec Delia Systems)**

#### **2008 à 2012 : Directeur Marketing**

- Définition et mise en place des messages Produits et Marchés suite à la fusion des entreprises
- Elaboration et mise en œuvre des programmes Marketing : croissance significative de notre visibilité sur Internet devenu un outil stratégique de génération de leads, mise en place du Club Utilisateur, augmentation de notre visibilité dans la presse à travers des témoignages clients, présence ciblée et efficace sur les salons.
- Relation avec les éditeurs cartographiques
- Gestion de la documentation des produits

### **MAGELLAN INGENIERIE, Grenoble**

#### **2001 – 2008 : Directeur Produits et Communication**

- Elaboration de la stratégie Produits/Marchés avec le PDG et le Directeur Technique
- Gestion des Produits en relation avec la R&D
- Mise en place d'une charte graphique et d'outils de communication (plaquettes, salons, présentations, relations presse, logiciels de démonstration, ...) ; gestion du site Internet
- Relation avec les partenaires et fournisseurs technologiques

### **APPLE COMPUTER EUROPE**

#### **1997 – 2000 : Macintosh OS and Software Marketing Manager**

- Marketing et ventes des OS et logiciels de productivité en Europe. Définition des objectifs, mise en place des programmes Marketing, suivi des ventes
- Mise en place du réseau commercial repris de Claris, filiale d'Apple, et des nouvelles conditions commerciales
- Chiffre d'affaires multiplié par 2,5 en 3 ans.

#### **1994 - 1997 : « Communication Products » Product Manager.**

- Gestion du développement et de la fabrication des logiciels et matériels de communication intégrés aux ordinateurs Apple. Prise en compte des caractéristiques nationales.
- Gestion de partenariats avec les principaux opérateurs européens, les fabricants de téléphonie mobile et les fournisseurs d'accès Internet

#### **1992 - 1994 : Newton Product Marketing Manager.**

- Introduction en Europe de Newton, premier PDA avec reconnaissance d'écriture et communication intégrée
- Développement de périphériques de communication adaptés aux normes locales

### **APPLE COMPUTER FRANCE**

#### **1989 - 1992 : Responsable Partenaires**

- Chargé d'animer avec une équipe d'une quinzaine de personnes le réseau des Partenaires (Développeurs, Editeurs de logiciels, SSII). En deux ans la communauté des développeurs atteint plus de 400 entreprises.
- Mise en place d'outils de support et de communication dédiés ; organisation d'événements ; création de la qualification « Expert »

#### **1987 - 1989 : Responsable Marketing Produits pour les Produits de réseau et communication**

- Sensibilisation de l'entreprise et de sa hiérarchie aux enjeux des solutions de communication
- Introduction, localisation et gestion des produits de communication Apple.
- Coopération avec le marketing pour la mise en forme des messages et avec les commerciaux Grands Comptes pour la mise en valeur des solutions auprès des grandes entreprises

### **ALPHA SYSTEMES, Grenoble**

#### **1984 - 1987 : Responsable Produits puis Marketing**

- Import de logiciels et matériels pour ordinateur Apple et distribution en France
- Gestion des produits et communication ; relation avec Apple pour la mise en valeur des solutions