

Stéphane M.

Président fondateur de
SMC Consulting IT

Professeur Marketing &
Stratégie à NEOMA
Business School

Chef de Projet

Directeur de Projet

Né le 30 Novembre 1971,
Célibataire

Anglais (langue de travail)
Italien (courant)

Résumé

Après avoir développé ses compétences dans la production informatique chez UNILOG, Stéphane a intégré BMC Software où il a rapidement gravi les échelons pour devenir le Directeur de l'entité Service France.

Suite à l'obtention d'un Exécutif MBA, Stéphane crée SMC Consulting IT en 2011 pour développer des offres d'expertise répondant aux besoins des clients.

En mettant en avant les objectifs des clients et en développant une relation de partenariat fort, SMC Consulting IT se développe de manière régulière et s'impose désormais comme la société d'expertise très pointue des solutions BMC.

Expérience

SMC Consulting IT depuis Janvier 2011

Gérant SMC Consulting IT, chef de projet, formateur et consultant.

- Mission de gestion de projet Control-M pour SG, SERVIER, LVMH, SG Maroc, La Française des Jeux, TELINDUS, BNP Paribas Securities & Services
- Mission pour les **Aéroport De Paris** de définition de la stratégie et de la roadmap de la supervision et de l'hypervision.
- Chef de projet chez **Orange Business Services** pour la mise en œuvre de la gestion de la capacité (BCO)
- Mission pour **BMC Software** : dans le cadre du partenariat gestion des projets : **SANOFI, OSIATIS, EDF, France Télévision, OBS, Euro Information, ICDC.**
- Mission pour **OSIATIS** : assistance à la mise en œuvre du projet BSM pour le centre de télésurveillance, aide aux réponses aux appels d'offres BSM pour CG92, TELINDUS, NEXTER.
- Pour **NEOMA Business School** (Reims Management School) : professeur vacataire Marketing & Stratégie réalisé à l'aide d'outils de simulation.

- Pour le groupe **ESIEA** (Ecole Supérieure d'Informatique Electronique et Automatismes) : professeur sur le module supervision et hypervision.
- Mission pour **SMC Consulting IT** : gestion de la société, recrutement des consultants, développement des offres commerciales, développement des partenariats, développement des formations et gestion des projets : NATIXIS, BRED, CARMIGNAC, CG76, SERVIER, VEOLIA EAU.

Althéa 2009 – 2010

Directeur Business Line IT

- Repositionnement de l'entité vers les offres de Production Informatique à forte valeur ajoutée (assistance maîtrise d'ouvrage, projet BSM, expertise avancée)
- Pilotage opérationnel de l'entité.
- Accroissement du CA de 40%, doublement du nombre de consultant, ouverture de 13 nouveaux comptes et développement de partenariat.

BMC Software 2006 –2009

Consulting Services Manager

- Pilotage opérationnel et budgétaire de l'entité.
- Gestion commerciale et contractuelle
- Développement des nouvelles offres de service, des partenariats, de la méthodologie projet.
- Croissance moyenne du CA de 40% de 3,2 à 7,1M\$, croissance des effectifs de 10 à 22, atteinte d'une marge positive.

BMC Software 2005 –2006

ITSM Presales Manager

- Réorganisation d'une équipe de 10 personnes issues du rachat de Remedy possédant des profils différents (avant-ventes, consultants, formateurs, architectes) et création d'une équipe solidaire et soudée.
- Développement d'une offre et d'une stratégie cohérente pour les nouveaux produits.

- Création des offres de services sur la gamme ITSM.
- Intégration des ressources Remedy dans l'organisation BMC Software.

BMC Software 2001 – 2005

Resource Manager Professional Services

- Responsable de l'équipe de consultant
- Planification des interventions
- Management des ressources (plan de formation, évolutions de carrière, entretien annuel)
- Gestion des partenariats
- En charge du recrutement

BMC Software 2000 – 2001

Project Manager Professional Services

- Responsable de la création du matériel de suivi des projets, des processus de vente des offres
- Gestion des projets PS et principalement : GEMPLUS (supervision), MOTOROLA (fédération des événements), ASTRIUM (gestion des habilitations).

BMC Software 1998 – 2000

Responsable Technique de Compte

- Responsable du compte France Télécom, du Ministère de la Défense et de la SNCF
- Sécuriser l'utilisation des produits chez les principaux clients (support, conseils, mise en place des bonnes pratiques)
- Développement de nouveaux besoins chez les clients (présentation des nouveaux produits, avant-vente)
- Coordination des actions sur les comptes.

UNILOG 1995 – 1998

Ingénieur Consultant

- Diverses missions d'administrateur système, base de données
- Mission d'architecture ERP (SAP, Oracle Application, JD Edwards)
- Mission de mise en place de site Internet (ASP, ActiveX, Visual Studio, html)
- Missions de supervision et de tests de charge (Tivoli, HP, BMC, Mercury).

Education/Certifications

2010 : Executive MBA (First Class Honour)
2003 : Certification ITIL Foundation
1995 : Ingénieur ESIEA (mention très honorable)

Compétences informatiques

Gestion et Direction de Projet, Elaboration budgétaire, Définition de Stratégie, Motivation et reconstitution d'équipe, Organisation, Transformation, Motivation individuelle et collective, Développement de la productivité, Gestion de crise, Recrutement, Vente de solution complexe

SMC Consulting IT

SMC Consulting IT a été créée récemment pour délivrer des missions à forte valeur ajoutée.

Les domaines de compétences de SMC Consulting IT sont :

- *La supervision et l'hypervision*
- *L'ordonnancement*
- *La mise en œuvre des processus ITIL*
- *La gestion de la capacité*
- *L'automatisation*

Nos différentes missions sont :

- *Assistance Maîtrise d'Ouvrage*
- *Assistance Maîtrise d'Œuvre*
- *Assistance réponse cahier des charges*
- *Gestion et direction de projet*
- *Mise en place de projet d'intégration*
- *Mission d'expertises*
- *Formation (logiciels, marketing & stratégie)*

SMC Consulting IT, créée par des professionnels ayant plus de 15 ans d'expérience chez les principaux éditeurs de logiciels du domaine du Business Service Management, s'engage à assister ses clients et à atteindre leurs objectifs stratégiques et tactiques.

Les valeurs de SMC Consulting IT sont fondées sur la transparence, l'utilisation des meilleures pratiques, la qualité des prestations et un engagement constant de ses consultants. Pour cela, derrière le management opérationnel des projets, ses consultants ont en permanence accès à un référent afin d'assurer l'alignement avec les objectifs du client.