

## **ROCCHI Jean-Marc**

FORMEUM CCI NIMES

Parc Scientifique Georges Besse – 417 rue Georges Besse -30035 Nîmes Cedex 1 - Tél : 04 66 879 615

### **Etudes et Formation**

#### ETUDES ET FORMATIONS DIPLOMANTES

1998 - 1999 : Formation 'Marketing in Telecom' - 3ème cycle par l'INSEAD

1988 - 1991 : Ecole Supérieure d'Electricité (SUPELEC) .Diplômé Ingénieur E.S.E. option Instrumentation  
Système de Mesure

1988 - 1991 : Niveau Licence de Sciences Economiques à la Paris I - Sorbonne.

#### FORMATIONS QUALIFIANTES EN SITUATION

- Développement d'ASIC appliqué à l'ATM à 622 Mbits/s
- Développement de paliers logiciels du NSS 900 sur réseau GSM et programme test réseau
- Chef de projet et management d'équipes projets en développement logiciels
- Maîtrise "niveau expert" domaine Data sur le Mobile et domaine Gestion des Terminaux Mobiles.
- Business Plan multi gamme de produits
- Réponse et Soutenance d'Appels d'Offres Internationaux
- Gestion des ventes Grands Comptes et Pilotage Marketing des équipes de ventes
- Analyse Marché et Diagnostic Gamme de Produits sur marché B2B (avec Plan de Communication)

#### LANGUES

Anglais courant : - Formation 'Marketing in Telecom' en anglais pendant 10 mois.

- langue utilisée en permanence dans le cadre de mon activité Marketing au sein d'une équipe internationale, dans mes activités de conseils/relation clients ainsi que dans le cadre d'animation de session de formation en anglais.

Allemand : notions

### **Etudes et Formation**

Double Formation: Ingénieur SUPELEC + Formation INSEAD 'Marketing in Telecom'

### **Expérience Professionnelle en Formation**

#### EXPERIENCES FORMATIONS MARKETING et VENTES:

Negoventis Responsable de Développement Commercial (Bac+3 RNCP) : je suis responsable de l'animation des modules Marketing, Gestion de Projet et suivi des Dossiers de soutenance – CCI Lons le Saunier, CFA Marguerittes, CCI Perpignan, CCI Marseille, CCI Saint Brieuc.

Negoventis Attaché Commercial (Bac+2 RNCP) : responsable animation des modules Marketing/analyse de Données client et Développement de proposition commerciale – CCI Lons le Saunier, CCI Nimes, CCI Perpignan

Negoventis Vendeur Conseiller Commercial (Bac Pro RNCP) : je suis responsable de l'animation des modules Marketing Stratégique et Marketing Opérationnel – CCI Marseille, CCI Perpignan, CCI Nimes.

Assistant de Direction PME/PMI : je suis responsable de l'animation des modules Marketing et Gestion de Projet – CCI Perpignan

Licence Pro Réseaux et Télécoms : responsable animation modules Gestion de Projet et Appels d'Offres – CCI Nimes.

Atelier « Codesign de services Mobiles » – Ecole d'ingénieur ISITV et ISEN Lille.

Module « Marketing Industriel » de 15H : j'anime ce module à l'école d'ingénieur ISEN TOULON et Ecole Centrale de Marseille.

Elective « Marketing des produits Hi Tech » de 24h : j'anime ce module à l'IAE d'Aix en Provence.

Publics: formation initiale et formation auprès d'adultes dans le cadre de reconversion ou validation d'acquis, tout secteurs d'activités.

Méthodologie de formation; travaux/activités de groupe, individuelle, suivi et coaching dans le développement de dossiers de soutenance, préparation aux soutenances orales.

COORDINATION PEDAGOGIQUE de CURSUS RCDSM : je suis chargé de mission (volume :150h) pour l'amise en place du nouveau cursus Responsable Conception et Développement de Solutions Mobiles.à la CCI de Marseille

Au niveau FORMATIONS TECHNIQUES: j'assure également l'animation de modules techniques tels que décrits ci après:

ISEP Paris : Depuis 2008, animation du module Sécurité Réseau et Carte à puce

ISMIN Gardanne : depuis 2003 animation Module de 24h « Télécoms Mobiles » et module de 24h « Environnement de développement applicatif mobile ». Depuis 2007, animation Module de 15h « Processus d'Innovation dans la High Tech »

CCI Marseille cursus RCDSM: j'assure l'animation des modules de Gestion et Conduite de Projet, de méthodologies d'analyse et développement de devis/quotation, de présentation d'offres techniques et de réponse à appels d'offres.

### **Expérience Professionnelle en Formation**

Plus de 7 ans de formation Négoventis sur les thèmes du Marketing et Gestion de Projet - Formation auprès d'étudiants cursus initial, de salariés, de demandeurs d'emploi.

Plus de 10 ans de formation technique dans le domaine des télécoms mobiles auprès de population d'étudiants comme salariés en activité ou en recherche d'emploi.

Spécialisation dans l'aide à la création d'entreprise.

### **Expérience Professionnelle Hors Formation**

Domaine du Conseils en Entreprise:

MOBILE D GROUP (Marseille) : depuis Mars 2012, co-fondateur de la société spécialisée dans le portage application mobile (ANDROID, IOS, Windows Mobile ..) pour smartphone et Tablet. Suivi de Projet & Partenariat

AAAAAAA (Marseille) : startup française spécialisée dans le Portage Automatique d'application Mobile (J2ME, Android, Windows Mobile, iPhone, Blackberry...).Mission longue durée (> 3 ans).

BBBBBBB (Paris) : société internationale spécialisé dans le codage video haute définition et faible consommation pour appareils nomades (téléphones mobiles, console de jeux ..). Mission de 6 mois en Développement Business et Partenariat + Mission de 2 mois d'Intégration de nouveaux commerciaux.

CCCCCCC (Paris/Caen) : société internationale spécialisée dans les développements applicatifs et interfaces personnalisables aussi bien en OS fermé qu'en OS ouvert et OS avancé type ANDROID.

DDDDDD (Paris) : société française spécialisé dans la création de chambre froide et aménagements pour le secteur de l'agro-alimentaire. Analyse des besoins, étude de solutions et accompagnement à la mise en place du système CRM au sein d'une équipe multicompétence.

YYYYYY : société de conseil anglaise réalisant des études et recommandations pour l'organisation internationale Open Mobile Terminal Platform (OMTP). Contribution basée sur l'expertise SIM ainsi que la SIM dans l'architecture du téléphone Mobile.

WWWW : startup française spécialisée dans la personnalisation d'Interface Utilisateur de téléphone mobiles (Homescreen). Analyse de proposition de solution afin d'intégrer la SIM dans le process de personnalisation de la UI mobile.

UUUUU : société internationale spécialisée dans les applications Rich Média basé sur technologie Flash sur appareils nomades (téléphones mobiles, décodeurs TV..)

KKKKK : société internationale spécialisée dans les terminaux de paiement carte bancaire, sans contact et NFC. Analyse mise en œuvre de Windows Mobile dans les terminaux de paiement.

EXPERIENCES MARKETING :

Juillet 2000 – Juillet 2008: GEMPLUS/GEMALTO (2006)

Différentes responsabilités successives dans le domaine du Marketing tel que :

- Chef de produit pour les plateformes OTA (Marketing B2B : Outil Logiciel opérateurs mobiles)
- Responsable rationalisation & repositionnement marché de la gamme produit Plateformes OTA
- Responsable Gamme de Produit « Plateforme de Gestion OTA des téléphones Mobiles » incluant les partenariats internationaux avec les Intégrateurs de solutions (Marketing B2B : Outil logiciel destiné aux fabricants de téléphones, Opérateurs Mobiles et Distributeurs)
- Responsable partenariats internationaux pour l'exécution de la nouvelle stratégie des cartes SIM haute capacité (Marketing B2B : support aux ventes et appels d'offre & développement du canal « Intégration et Distribution de solutions »)
- Responsabilité des partenariats internationaux visant à mettre en place une offre hébergée de Services à Valeur ajoutée pour les Opérateurs tels que Opérateur Mobile, Opérateur Virtuel, Opérateur de Convergence. (Marketing B2B : support aux ventes et appels d'offres & gestion d'une gamme de services intégrés et prêt-à-l'emploi)

Mars 1998 – Juin 2000 : ALCATEL CIT - RESPONSABLE MARKETING

Différentes responsabilités opérationnelles successives dans le domaine du Marketing tel que Chef de Produit , Analyste de Marché et de la concurrence jusqu'à Business Développement des services données sur Mobile incluant la gestion de partenariats internationaux.

Parcours Professionnel Technique: J'ai accumulé une expérience technique opérationnelle de près de 8 ans dans différentes sociétés internationales avant d'évoluer dans le domaine du Marketing. Ma double compétence Technique et Marketing me permet aujourd'hui de réaliser des missions de conseils et formations également dans les domaines des Télécoms Mobiles et NTICs.

### **Expérience Professionnelle Hors Formation**

Plus de 16 ans dans différentes responsabilités Marketing/ventes, allant de la gestion de produit, support aux ventes, business développement ...

plus de 8 ans dans le développement technique électronique et logiciel, allant du développement et conception jusqu'à l'intégration chez le client.

**Thèmes de Formation que vous pouvez traiter :** J'évolue vers les mises en place de la Responsabilité Sociétale des Entreprises dans le contexte du Développement Durable.

J'ai développé plusieurs modules de formation et ai eu une 1ere expérience de formation à l'ISEN de Lille