

GOOSSE Sébastien

6 années d'expérience professionnelle en tant
que formateur pour adultes.

Domaines d'intervention

- ✓ Gestion, Analyse financière
- ✓ Marketing
- ✓ Négociation et organisation commerciale
- ✓ Management d'équipe commerciale

Publics

- ✓ Salariés
- ✓ Etudiants
- ✓ Chefs d'entreprise
- ✓ Artisans
- ✓ Commerçants

Principales références

- ✓ SG22Conseil
- ✓ MICROSOFT division grands comptes
- ✓ IBM division grands comptes
- ✓ IBM Europe Finance

Expériences professionnelles

01/2012 **Formateur et associé** – SG22Conseil, Plérin

Prospection et développement du CA

- ✓ *Création et réalisation de formations en Gestion, Marketing, Négociation*
- ✓ *Intervention en Bac+2/Bac+3, formation adultes (chef d'entreprises, commerçants, artisans...)*

04/2016 **Fondateur et associé** – Fitalety, Plérin

Directeur Général d'une startup dans le domaine de la nutrition santé

- ✓ *Développement du CA*
- ✓ *Définition des offres et de la stratégie (marketing, digitale, commerciale)*
- ✓ *Responsable financier*

07/2008 au 07/2011 | **Ingénieur d'affaires** - Microsoft France

Vente de solutions décisionnelles auprès des grands comptes

- ✓ *Prospection et développement des partenariats*
- ✓ *Négociation juridique et financière des contrats globaux*

01/2006 au 07/ 2008| **Ingénieur commercial License** - Microsoft France

- ✓ *Négociation commerciale des contrats de licences*
- ✓ *Construction de solutions juridiques et financières*

01/2004 au 07/2006| **Ingénieur d'affaires infrastructure** – IBM

Vente de solutions d'infrastructure auprès de grands comptes

- ✓ *Prospection et acquisition de nouveaux clients*

01/2003 au 01/2004 | **Profit Manager** – IBM Europe

- ✓ *Suivi financier du CA et du profit des gros deals européens*
- ✓ *Création des dossiers d'escalade auprès de la direction financière*
- ✓ *Management d'une équipe de 3 personnes*
- ✓ *Mise en place d'outils de suivis et formation des équipes*

07/1998 au 01/2004 | **Ingénieur commercial** – IBM

Développement du CA des serveurs Intel

- ✓ *Vente de solutions d'infrastructure auprès des grands comptes*
- ✓ *Organisation d'opérations marketing*

FORMATION INITIALE

1997| **Master en Gestion**– Ecole supérieure de Commerce du Havre
spécialisation Finance

1994| **DUT Techniques de Commercialisation IUT de Sceaux** -
spécialisation Marketing

1992 | **Baccalauréat Série D**

DIVERS

Sports : Pratique de la course à pieds, Voile, Tennis
Voyages, Musique