



Aline HAMON

ACCOUNT
MANAGER ES

LinkedIn

+33 (0)609049822

alinehamon1@yahoo.com

Un sólido conocimiento de los sistemas de información, TI, habilidades digitales y comerciales que son el fruto de una rica y variada experiencia.

Cualidades relacionales y humanas, sinceridad real, buenas dotes de comunicación y escucha atenta a clientes y consultores.

Voluntario, dinámico y motivado para emprender, afrontar y triunfar en nuevos retos.

COMPETENCIAS

Gerente de negocios

- Salud/Farmacia, Seguros, Mutuas y Previsión Social
- Estrategia Digital, Gestión
- Tecnología&Transformación, DATA, Consultoría Digital
- Experiencia de plataforma



Idiomas

- español
- Inglés
- Italiano



EXPERIENCIA

Gerente de cuentas

SQLI - Desde mayo 2016 - Francia



- Desarrollo del sector "Farmacéutico/Laboratorio Sanitario" dentro de la Unidad de Negocio Industria
- Estrategia de negocio enfocada a la digitalización y apoyo a la transformación digital.
- Principales cuentas desarrolladas: Groupe SERVIER, BIOGARAN, NOVARTIS, SANOFI, ROCHE SAS, IPSEN, J&J... y Groupe ROCHER
- Apertura, desarrollo y retención de cuentas Middle. Identificación de necesidades y desafíos del cliente. Proceso de referencia de compras, Consultoría consultores y coordinación de proyectos internos.

Gerente de negocios

CONSORT NT - 2014 a abril 2016 - Paris - Francia



- Creación y desarrollo de la Unidad de Negocio "Mutuas de Seguros y Previsión Social"
- Apertura de cuentas, proceso de compra de referencias, seguimiento de consultores, coordinación de proyectos internos
- Estrategia comercial orientada a la venta de "soluciones a medida del cliente".
- Principales cuentas desarrolladas: MALAKOFF MEDERIC/ La MUTUELLE GENERALE, MGEN-T, HARMONIE MUTUELLE, COVEA, KLESIA, Girc AGIRC ARRCO, ... HUMANIS, IMA
- Direcciones principales: Innovación con objetos conectados (en Providencia/Salud), Trabajos DSI (funcionales, organizacionales) Y la infraestructura de producción.

Gerente de negocios

LUSIS Consulting - 2013 a 2014 - Paris - Francia



- Lusic Consulting: editor de software de pago
- Contratación de consultores de pago electrónico, prospección de clientes, seguimiento de clientes y consultores.

Jefe de Agencia / Gestión y Desarrollo

BUSINESS & DECISION - 2009 a 2012 - Tours - Francia



- Desarrollo de agencias regionales, gestión de equipos, organización de eventos de marketing, prospección de clientes, contratación y seguimiento de consultores de clientes.
- Al cierre de 2011: >18 consultores
- Desarrollo de la oficina de Tours en la región Centro:
 - Tours, Le Mans, Blois, Orleáns
 - Seguimiento de consultores de clientes,
 - Prospección,
 - Asistencia en expedientes de preventa de ofertas y soluciones.
 - Organización de eventos de Marketing en Tours con varios socios como Qlikteck (QlickView), C-log (Business Process Management).

Cuentas principales: HARMONIE MUTUELLE, MGEN-T (Gie Choregie), SMABTP, THELEM ASSURANCE, AG2R/SYSTALIANS, City of Tours, CG37, CG41, etc.

Responsable de Agencias / Creación y Desarrollo

ACII - 2007 a 2009 - Tours & Paris - Francia



- ▶ Creación y desarrollo de las agencias "Tours" e "Ile de France": >20 consultores
- ▶ Gestión comercial (apertura de cuenta, captación, seguimiento, etc.)
- ▶ Establecimiento de agencias:
 - Seguimiento y optimización de presupuestos operativos
 - Reclutamiento,
 - Gestión comercial :
 - ▶ Proceso de referencia de compras (Grupama, AG2R,...)
 - ▶ Responsable de contratos, facturación y seguimiento de pagos.
 - ▶ Cuentas abiertas: SMABTP, Gie HARMONIE MUTUELLE, MGEN T (Gie choregie), MONOPRIX, PFIZER, CG 37, etc.).

Asesor de Gestión Patrimonial

Cabinet HORNAD(Agente independiente) - 2005 a 2007 - Freelancer (autónomo) - Tours - Francia

- ▶ Firma especializada en optimización fiscal
- ▶ Reserva de citas, auditoría patrimonial, asesoramiento de optimización fiscal para personas físicas, presentación de simulaciones patrimoniales, venta de soporte pétreo para la máxima optimización fiscal (Robien, Demessine, Girardin, Malraux, LMNP, LMP, etc.), seguimiento de expediente bancario (montaje del expediente , búsqueda de financiación, presentación de oferta de préstamo), seguido del expediente final.

Ingeniero Comercial

Groupe ACTIF France - 2000 a 2005 - Paris - Francia

- ▶ Gestión comercial
 - A finales de 2004: 45 consultores
- ▶ Principales cuentas bancarias: HSBC (y filiales), BNP Paribas (y filiales), SMABTP...
- ▶ Responsable de un equipo de 45 ingenieros informáticos:
 - Implementación, seguimiento y optimización de presupuestos operativos.
 - Reporting comercial al CEO,
 - Reclutamiento (validación y oferta de trabajo), presentación de empleados a clientes, seguimiento de asignaciones realizadas por empleados, entrevistas anuales de evaluación.
 - Montaje de paquetes (5 a 10 personas).
- ▶ Prospección con Cuentas Clave del sector Banca & Seguros:
 - ▶ Interlocutor privilegiado de los tomadores de decisiones de compra y TI,
 - ▶ Realización de referenciación nacional,
 - ▶ Seguimiento de la calidad de los indicadores de satisfacción del cliente,
 - ▶ Presentación de actividades comerciales,

Ingeniero informático

Consultor de varias empresas. - 1991 a 2000 - Paris - Francia



- ▶ Project manager con gestión de equipos en Team Partners Group
- ▶ Project Manager en RDJ en proyecto de comisión en el banco SANPAOLO
- ▶ Gerente/Jefe de Proyecto del repositorio de Proveedores en MONOPRIX
- ▶ Ingeniero informático (IBM) en SMABTP

FORMACIÓN

Ingles

Desde marzo 2022

entrenamiento de 6 meses

Institut CONTROL DATA

PARIS 13ÈME

1990 a 1991

DUT GEA (Dirección de empresas y administraciones)

IUT LE MANS

1988 a 1990

INTERESES

Deportes

Deporte ecuestre, Caminar, Viajar

Curación natural

Terapias de biocampo, Hipnoterapia, Aromaterapia, Naturopatía, Musicoterapia