



Jean-François Pinson

Conseil stratégique
| Développement
durable

ACCREDITATIONS

- Diag Décarbon'Action
- Diag Ecoconception
- Bilan Carbone®
- Animateur Fresque du Climat, Atelier 2tonnes, Fresque du Numérique

FORMATION PROFESSIONNELLE

- Connaitre et mettre en œuvre l'ACV par le pôle éco-conception (2022)
- Maîtrise Bilan Carbone® (Niv. 2) par l'Institut de Formation Carbone

FORMATION SCOLAIRE

- IMT Atlantique (ex ENST Bretagne) à Rennes : Mastère Réseaux et Systèmes d'Information (1994-1995)
- Ingénieur ENSEEIHT à Toulouse, filière informatique (1991-1994)

LANGUES

Anglais : Négociation
Allemand : Intermédiaire

COORDONNÉES

06 98 78 44 34
jfp@mavana.earth

Associé fondateur - Mavana

Toulouse (juin 2021 - aujourd'hui)

Co-fondateur et associé du cabinet de conseil Mavana pour la mise en place des stratégies de développement durable des PME, grands comptes et collectivités en optimisant leurs activités.

- **Développement commercial** avec la signature des comptes Orange, Sanofi, Tisseo (Ingénierie et Collectivités), Toulouse Métropole, Sicoval, Socomec, YMCA Services Occitanie, Dralam, Greease et Swallis Medical,
- **Conseil stratégique, environnemental et technique,**

Chef d'équipe - Grands comptes - Sierra Wireless

Toulouse (juillet 2009 - juillet 2021)

Responsable de plusieurs responsables grands comptes pour accompagner l'adoption de solutions IoT Device2Cloud de Sierra Wireless.

- **Pilotage équipe et suivi** en direct de plusieurs grands comptes,
- **Conseil** stratégique et technique,
- Suivi de nos engagements de qualité de service,
- **Développement commercial.**

Gestion d'un portefeuille de grands comptes ayant généré plus de 3 millions d'EUR de chiffre d'affaires de service avec notamment Atlas Copco, Carrier, CBS Outdoor, Ingenico, Michelin, Malakoff-Médéric, Nespresso, Schneider Electric, Thalès, Veolia Environnement.

Responsable commercial - Anyware Technologie

Toulouse (juin 2007 - juin 2009)

Commercialisation de l'offre Open Source avec l'Acquisition de nouveaux comptes Open Source : CEA, Voies Navigables de France, CNES, Agence Spatiale Européenne, Thales Avionics, DGA, Turbomeca, Veolia Eau.

Ingénieur d'Affaires - Atchik-Realtime

Toulouse (sept. 2001 - mai 2007)

Lancement de nouveaux services mobiles pour plus de 20 clients internationaux, depuis l'avant-vente jusqu'à la gestion opérationnelle :

- Gestion des Clients dont Vodafone Italie & Czech. Republic, Orange Roumanie & Pologne, TMN au Portugal, Maroc Telecom et Etisalat.
- Encadrement d'une équipe interne (technique et marketing) et externe.
- Analyse et suivi rentabilité financière pour clients des services lancés.

Consultant - Cap Gemini Telecom

Paris (sept. 1997- juillet 2001)

Conseil, Développement et gestion de projet sur des projets de facturation et d'intégration CRM pour plusieurs opérateurs mobiles en Europe (Orange, Vodafone, **Bouygues Telecom**)

Consultant - Equant

Bruxelles (avril. 1995- août 1997)

Conduite du changement auprès des filiales (Espagne, Portugal, Suisse et Autriche) : mise en place nouveaux outils de consolidation légale du groupe.

Accomplissements & références
disponibles sur LinkedIn

