



PATRICE DAVID

16 allée Georges Brassens
F – 92 290 Chatenay-Malabry

Mobile: +33 (0)6.07.11.07.76
Email: patdav64@gmail.com
www.patrice-david.com



Disponible en breve

MARKETING, COMUNICACIÓN Y DESARROLLO DE NEGOCIOS (EMEA)

+20 ANOS DE EXPERIENCIA: RIGUROSO, SERIO, EFICAZ, CREATIVO, APASIONADO, & CREADOR DE EQUIPO

COMPETENCIAS

- 1. Gerencia productos/servicios:** elaborar la estrategia, la mezcla, la política comercial, el establecimiento de las redes de distribución (B2B, B2C y mercados e-Business).
- 2. Crear y manejar** mercados nuevos & maduros Contribuir al crecimiento del ingreso y al realce de las marcas.
- 3. Capacidad de alinear y aglutinar** los equipos, las fuerzas de ventas y los asociados hacia proyectos y resultados comunes.
- 4. Cualidades de expresión** oral & escrita, desenvoltura en las relaciones, fuerza de propuesta y disponibilidad.

CONOCIMIENTOS

- 1. Especialidades:** Marketing estratégico & operacional, RRPP, comunicación, gerencia de proyectos, desarrollo de negocios, ventas, presupuesto, alianzas y formación.
- 2. Sectores de negocio** Construcción, edición y distribución, SSII informáticos (público general & profesional).
- 3. Inglés fluido:** Langue de travail au quotidien
Español écrit, lu, parlé et **chinois** en apprentissage
- 4. Tecnologías :** Informática, internet, electrónica, telecomunicaciones. diseño gráfico v vídeo

TRAYECTORIA PROFESIONAL Y PRINCIPALES LOGROS

2010 **AMD Europe** - Filial **Advanced Micro Devices** - USA (Procesadores & gráficos **ATI**)
2001 **Platform Marketing & Business Development Director** (Paris & Londres;\$5.8M/14ke)

Misión: *Identificar y desarrollar la mezcla de plataformas portátil, desktop & programas para lograr imponerse como actor indispensable para los fabricantes y los clientes finales, en segmentos muy competidos.*

Marketing internacional (EMEA):

- Marketing estratégico y operacional:** Definir la estrategia, los planes de acción y los presupuestos (+/- €1m). Administrar la política de productos, mientras se lleva a cabo la operación en el segmento de los ordenadores portátiles. Administrar las relaciones con las ODMs (Asia). Influir en sus selecciones para las necesidades del mercado europeo. Mejorar la participación de mercado entre los OEMs como HP, Dell, Hacer, Toshiba y Sony (de 1% en 2001 a 25% en 2008, con topes de hasta 38%). Desarrollar los mercados emergentes y atender el mercado profesional con soluciones específicas (0% en 2004 a 15% en 2008).
- A cargo del seguimiento de la competencia:** Constituir un sistema de seguimiento y convertirlo en algo accesible y utilizable para la dirección y los vendedores (análisis y síntesis de los datos por streaming).
- Comunicaciones internas y externas:** Mejorar la presencia de las marcas (Athlon y Turion) y de las plataformas (PUMA). Portavoz oficial europeo ante la prensa, los fabricantes, los revendedores y los clientes finales. Lobby ante la corte europea de Bruselas (monopolio de Intel: acuerdo por €1,2 Md).
- Liderazgo de un equipo internacional:** 10 colaboradores en Europa. Organizar las exposiciones (CeBIT, Medpi, 3GSM) y a los patrocinante (Tour de France con L. Armstrong, Ferrari Gran Premio- Monaco).

Desarrollo de negocios y gerencia de proyectos:

- Llevar a cabo** las promociones, crear y organizar los simposios (Mobile Forum: 72 empresas participantes)
- Coordinar** a los aliados del mundo Wifi/3G para la integración de sus tecnologías en las plataformas AMD. Lanzar las correspondientes campañas de redes y de e-Marketing.
- Evangelizar, desarrollar las ventas y brindar apoyo** para las grandes cuentas (escuelas del GC13-licitación de 195ku PC vendidas e instaladas) y a los distribuidores europeos (PPR, AlCampo, Carrefour)

TRAYECTORIA PROFESIONAL Y PRINCIPALES LOGROS (continuación)

2001
1989

Apple Computer France - Filiale du groupe informatique Apple Inc.-USA (\$5.1Md)
Director de Marketing Productos - Vendedor, Formación (Paris, 250 empl.)

Misiones marketing & comunicaciones: *Definir, lanzar y gestionar los portafolios de hardware/software/servicios. Identificar la mezcla de productos, optimizar su venta, comunicación y promociones. Miembro del comité de dirección.*

Marketing estratégico y operacional – *Jefe de producto, responsable de grupo y luego director (1995-2001):*

- **Responsable de la cuenta de resultados:** Administrar la mezcla de las carteras de productos y servicios. Establecer los planes comerciales, proyectar las ventas (2001: €350m), definir los precios, elaborar y hacer seguimiento de los presupuestos (€100k / Tri).
- **Desarrollo de la gama de productos:** llevar a cabo el análisis de entorno y detectar las nuevas tendencias del mercado (la movilidad con el Wifi, la data GSM, creación de DVD & e-Business con Internet). Introducir y administrar los ciclos de vida de los productos (a cargo en directo de las líneas Portátil). Dentro de un equipo europeo, participar en el desarrollo del concepto del iPod, y recomendar una apertura hacia el mundo del PC y de las capacidades de telefonía.
- **Definición, implementación y promoción de programas:** organizar eventos importantes (salón “Apple Expo”: 200k visitantes, roadshow « Forum PAO »: 9k visitantes), crear promociones innovadoras (paquete « OneBox »—notebook + impresora), programas de alianzas, implantación de soluciones para la educación (dotación de escuelas con ordenadores portátiles y espacios Wifi) y administrar la campaña Web para iTunes.
- **Liderazgo y gerencia del equipo de marketing:** dirigir 5 personas, definir y dar seguimiento a los objetivos. Animar la actividad Apple VIP para la colocación de productos. Portavoz ante los medios (TV 20h, radio, prensa), los analistas, los revendedores, los grandes distribuidores y los clientes (segmentos: educación, medicina, profesiones liberales etc.)

Ingeniero comercial de grandes cuentas: (1992-1995): **Venta (logro de metas >150%).**

- Desarrollar las cuentas de los grandes grupos como la RATP, CDC, La Redoute, Université Sorbonne, Renault (dotar a los concesionarios Renault de terminales Multimedia: 25 000 Mac vendidos – recompensado con un premio).

Ingeniero de formación (1990-1992): **Formación y desarrollo de conceptos/proyectos.**

- Administrar y desarrollar la formación multimedia, las redes y las telecomunicaciones. Producir los cassettes de vídeo para la formación de los programas de certificación (98 revendedores) y crear un show-room tecnológico (duplicado en Houston & Tokio).

Ingeniero técnico-comercial (1989-1990): **Desarrollo, evangelización y apoyo de las ventas.**

- Administrar las vitrinas tecnológicas de Apple (localizadas en París en La Défense & en los Campos Elíseos - 1500 visitantes al mes) y desarrollar conceptos nuevos tales como: el Multimedia, un CD de formación sobre las telecomunicaciones (2k unidades vendidas) y la CAO sobre Mac (dirigido entre otros al mercado de los arquitectos).

Otras experiencias

1989 **Jefe de producto** – **Sligos CMG** (SSII, distribuidor & editor; €60 Millones / 320 empleados).
1988 -1989 **Apoyo técnico-comercial europeo** –Télécom **Asystel** (SSII, distribuidor; €150 M /1k empl.)
1986 **Asistente marketing** – **Control Data Corporation** (fabricante de supercalculadoras, \$3.4Md)

ESTUDIOS FORMACIÓN PROFESIONAL

2009 – 2010 **Máster en PNL & Coaching** - **Strategy ICMC John Grinder** – Paris.
1998 – 2000 **Máster en Marketing Estratégico** – **INM (Institut National de Marketing)** – Paris.
1995 – 1996 **Marketing Productos & media training** – **IFG (Institut Français de Gestion)** – Paris.
1993 – 1994 **MBA - Master of Business Administration**– **London Business School** – Londres.
1990 – 1991 **Gerencia, ventas, negociación, vocería & media training**– **Krauthammer International**
1986 – 1989 **Informática, economía internacional, inglés técnico** – cursos nocturnos en el **CNAM** de Paris.
1984 – 1986 **Diploma de técnico superior, Francia** «Servicio informático y telecom» – **ESM** - Paris.
1982 – 1984 **Diploma Universitario, Francia** «Tecnología electrónica e informática»– **Université Paris XI**

AREAS DE INTERES

Deportes: Squash y Nin Jutsu.

Interés: Medicina china, kinesiología y miembro de la asociación “La Trame” (ayuda para las personas)