

FRANCOIS-REGIS AUER

Directeur de Projets | Expert en Transformation Digitale | Leadership Stratégique Senior Project Manager | Expert en Transformation Digitale

53 ans
- Permis de conduire

auer.fr@pm.me
+33685235957

Transformation digitale | Leadership et management d'équipes | Marketing digital et stratégie

Plus de 20 ans d'expérience dans le monde l'IT .

Radiocommunications, réseaux, e-marketing, mass mailing , développement web et informatique et aujourd'hui systeme .

Successivement dans les domaines du commerce, de l'entrepreneuriat , la gestion de projet et le management d'équipe, je suis aujourd'hui Senior project manager pour le déploiement d'un outil hautement stratégique dans mon entreprise .

Je peux aujourd'hui proposer mes services en tant que , DSI/CTO, Program Manager, Chef de services PM .

EXPÉRIENCES

Directeur de Projets

AXIANS - Depuis septembre 2023

- Gestion des projets informatiques (infrastructure et application) large spectre
- Spécialisation sur certains comptes "systeme"
- Pilotage équipe Chef de Projets (3)
  Pilotage équipe Outsourcing (7)
- budget > 2 millions / an
- Chef de produit de l'outil de gestion de projets
- PIlotage Deploiement Iso 9001
- Mise en oeuvre et recommandation process

Senior Project Manager

Proximus - Avril 2021 à septembre 2023

- Mise en oeuvre projet ITSM (modules ITSM, ITOM, assets, Software Mngt, ITBM)
  Pilotage équipes pluridisciplinaires (System, DB, Network ..)
  Workshop et analyse process avec équipe de Process Owner (Managed Services)
  Suivi, planning, log issue
- Budget Annuel géré supérieur à 1,5 m€
- Mise en oeuvre RGPD
- Mise en Oeuvre MS Teams
- Mise en oeuvre PEPPOL - Facturation électronique vers marchés publics
- Mise en Oeuvre solution OpenShift
- Mise en oeuvre Upgrade Varonis
- Product Owner SPM(Ex ITBM) ServiceNow

COMPÉTENCES

Management de Projets - Agilité

- Management de projets (Agilité, Scrum, Prince 2) ★★★★½
- Gestion d'équipe (Entreprise libérée) ★★★★☆
- Cross-functional Team Leadership ★★★★☆
- Entrepreneurship ★★★★½
- Leading SAFe (Certified SAFe® 5 Agilist) ★★★☆☆
- SCRUM ★★★½☆
- CRM (SELLSY, SALES FORCE, ZOHO) ★★★★☆
- Business Strategy ★★★½☆
- Business Development ★★★½☆
- Product Management ★★★★☆
- Product Marketing ★★★☆☆
- Managed Services ★★★☆☆
- Product Owner ★★★★☆

Techniques et connaissances

- Web ★★★★☆
- Cloud Computing ★★★☆☆
- Mac OS X ★★★★☆
- Office ★★★★☆
- Telecommunications ★★★☆☆
- Wireless ★★★☆☆
- Unified Communication ★★★½☆
- Data Center ★★★☆☆
- Mobile Devices ★★★☆☆
- VoIP ★★½☆☆

Responsable Service PM - Senior Project Manager

Groupe OnePoint - Décembre 2018 à mars 2021 - CDI - Bertrange - Luxembourg

- Animation de la communauté Chefferie de Projets Luxembourg (5)
- Pilotage de projets digitaux - Scrum et Waterfall
- Mise en oeuvre de capacité planning
- Risk Management
- Construction d'offres projets digitaux

Senior Project Manager

ReachTheFirst - Depuis août 2018 - CDI - Bertrange - Luxembourg

- Guider et accompagner les entreprises dans l'évolution de leur Métier face aux enjeux du Digital.
- Supervision de Projets digitaux, gestion suivi, planning répartition des charges de travail, échange client, échange avec partenaires
  Etude et test de nouvelles solutions et application pour optimisation des processus métiers
  Réalisation de missions Marketing pour les clients
  Gestion de la relation commerciale avec les partenaires
  Amélioration des processus et du fonctionnement opérationnel
  Représentation de RTF et de sa marque au sein des réseaux
  Audit des projets et services
- Formation Marketing et commerciales pour les clients et salariés
- Développement de l'académie ReachTheFirst et Formateu
- Soutien au développement commercial

Consultant WebMarketing et Management projets Numériques

DIGIT4U - Depuis avril 2017 - VERNY - France

- Stratégie Digitale et Webmarketing.
  Management de projets numériques et transformation digitale.
- Audit
- Conseil
- Pilotage
- Rédaction Cahier des Charges
- Formation

Responsable Digital Marketing & CRM

EMRESA SYMPASS - Novembre 2015 à mars 2017 - CDI - ESCH SUR ALZETTE - Luxembourg

- Responsable Stratégie E-Marketing
- Mise en place d'outils de suivi et génération de rapports
- Gestion du contenu du site internet
- Gestion Newsletter et Emailing
- Mise en place et Gestion d'une Régie Publicitaire
- Définition et suivi des objectifs de vente produits digitaux
- Gestion et support et formation de l'équipe commerciale pour le CRM
- Création de support et accompagnement clientèle, Support des forces de vente

- MPLS
- ServiceNow

E-Marketing

- Web marketing
- Web Analytics
- Référencement Naturel/payant
- Newsletters
- Reseaux Sociaux / Community Management / Hootsuite
- Gestion régie Publicitaire
- Créativité digitale
- Photoshop
- Illustrator

Langues

- English : Lu Parlé Ecrit
- German : Intermédiaire
- Italien : Notions

CERTIFICATIONS

ITIL Foundation v4 21/01/2022

SAFe® 5 Agilist 18/01/2021
(Voir la certification)

PSM I SCRUM MASTER en cours
(Voir la certification)

Certification Vente de solutions Digitales 01/01/2018

Certification Google Analytics 01/01/2018

Google Adwords Display 01/01/2018

Google Adwords Search 01/01/2018

PMP a venir 30/12/2026
en cours

Co-Founder - Sales Manager

Marketfinder.lu - Décembre 2013 à décembre 2015 - CDI - LIVANGE - Luxembourg

- MarketFinder.lu est une agence WebMarketing spécialisée en stratégie digitale, emailing et mobilité.
- Stratégie Digitale et e-Marketing
- E-Marketing, Identification, Emailing, Identification , Segmentation
- Gestion de la Relation Commerciale et du Networking
- Mise en place communication, Newsletter et Emailing de Masse.
- Création de supports Visuels (Infographie, Videos)
- Mise en place de la Stratégie Commerciale et des Supports de Ventes
- Segmentation et qualification de fichier
- Suivi commercial et administratif.
- Vente, integration et formation Logiciel CRM

Ingenieur Commercial Grandes Entreprises

NextiraOne - Juin 2011 à décembre 2013 - CDI - Vandoeuvre les Nancy - France

- Gestion et développement des portefeuilles Industries et banques. Vente de solutions complexes dans les domaines des NTIC. Développement des relations constructeurs. Management d'équipes pluridisciplinaires et montage de projets complexes.
- Communications Unifiées / ALU-Cisco
- Sécurité / Checkpoint-Juniper
- Centres de Contacts
- Infrastructure / LAN-WAN
- Data Center
- Sécurité physique

Account Manager - Business Development

TDF - Septembre 2005 à juin 2011 - CDI - Vandoeuvre les Nancy - France

- Towercompany, accueil et aménagement de services de radiocommunications.
- Développement et suivi de comptes clé en région (Opérateurs, Institutionnels et Collectivités Locales) dans les domaines de l'ingénierie et de la maintenance d'équipements de radiocommunications.
- Démarches auprès des collectivités pour propositions de services dans le cadre des Zones Blanches et de la réduction de la fracture numérique. (AO et DSP, Mise à disposition d'infrastructures Passives)
- Recherches de nouvelles opportunités et commercialisation de nouveaux produits dans la Région Est et pays limitrophes

Ingénieur d'Affaires - Key Account Manager

télédiffusion de france - Septembre 2000 à septembre 2005 - CDI - Vandoeuvre les Nancy

- Responsable Régional de Comptes (Bouygues Telecom, Gendarmerie Nationale)
- Gestionnaire de projets et Interface entre les services techniques et les clients.
- Mise en place de process afin d'ameliorer le chiffre d'affaires et la fluidité des échanges.
- Services de déploiement, et maintenance des équipements clients.

CENTRES D'INTÉRÊT

Musique

- Guitare
- Basse
- Batterie
- Violon

Centres D'intérêts

- Moto
- Voyages
- Apple
- Musées Visites
- Ecosse
- Web, Technophile

Account Manager

MCI Worldcom - Décembre 1999 à septembre 2000 - CDI - Oberhausbergen - France

- Ingénieur Commercial Projets Complexes
- Opérateur longue distance, vente de services télécoms, data et internet haut débit. Développement de la Clientèle Grandes Entreprises sur la Région Lorraine Vente de solution télécoms complexes : IP, VPN, Frame Relay, LL et Hébergemenst de serveurs.

Ingenieur Grands Comptes

EURINTEL Conseil - Novembre 1998 à décembre 1999 - CDI - Metz - France

- Conseil en Télécommunications (Domaine Vocal, Centres d'Appels).
  Développement de la Clientèle Grands-Comptes (Banques, Assurances...).
  Participation à la politique Commerciale.
  En charge des domaines marketing et communication.
  Organisation séminaires.
- EURINTEL Conseil (Metz), ingénieurs conseils

Ingenieur d'Affaires (Stage)

Austroconsult - Février 1998 à novembre 1998 - Stage - Vienne - Autriche

- Ingénieurs-conseils en Télécommunications (Vienne/Autriche). Traitement de l'export vers l'Afrique, l'Asie, et le Moyen-Orient. Traitement et suivi des offres.
- Elaboration de l'offre relative au projet de libéralisation des télécommunications au Maroc et de l'offre relative à un projet "PHARE" d'actions pilotes dans la téléphonie rurale

FORMATIONS

Master II - Entrepreneuriat et Management de Projets

INSTITUT D'ADMINISTRATION DES ENTREPRISES

Septembre 2010 à juin 2011

Entrepreneuriat et Management de Projets
Structuration du Projet & Business Model
Management de Projets Innovants

Ecole Commerce International - Bac +4

ICN - GROUPE ESIDEC

Septembre 1996 à juillet 1998

Marketing et Techniques de commercialisation de biens et services industriels à l'international

Ingénieur Electronique (Apprentissage)

ESCPI-CNAM

Septembre 1995 à 1996

Physics, Electronics, HF , telecommunications, informatique .

http://www.ingenieurs2000.com
Entreprise d'Accueil : Chorus Electronique : Verrières le Buisson

DUT Génie Electrique et Informatique industrielle

IUT DE CACHAN

Septembre 1994 à 1995

Electronics, Physics, telecoms

Classes Préparatoires aux Grandes Ecoles

ISEN ET FABERT METZ

Septembre 1991 à juin 1994