



30 ans d'expérience

+33.6.95.52.20.22

edussaigne@gmail.com

www.linkedin.com/in/ericdussaigne

69250 Neuville sur Saône

Eric DUSSAIGNE

Consultant senior indépendant

30 ans d'expérience en business development et transformation digitale

Transformation digitale & performance business - ERP • CRM • SaaS • Go-to-Market • IA appliquée - Stratégie commerciale

Expérience

Client industriel (38) - Pmi de 20 M€ de CA

Consultant indépendant en transformation digitale

Mission en cours : depuis novembre 2025

- Audit et optimisation des processus fonctionnels ERP Sage 1000
- Chefferie de projet pour pilotage de l'intégrateur ERP et des développements web en nearshore (Maroc)
- Rédaction du cahier des charges pour refonte portail d'achats PunchOut et market place
- Veille et choix des outils IA pour optimisation de la production et expérience clients (portail achats)

Soeman (63) - Editeur solution CRM et Data Management SaaS

VP Sales en prestation de conseil (Indépendant) basé à Lyon

mars 2024 au 15 Octobre 2025

- Management stratégie commerciale et formation des équipes sales et marketing
- Refonte et pilotage de la méthodologie de déploiement projets (Agile) et formation des équipes de production
- R&D : pilotage roadmap IA
- Conférencier Salons IT et solutions
- Mission de CRO : Refonte offres et optimisation du revenu SaaS et accompagnement à la levée de fonds, P&L

Résultats : +34% de CA et +74% de croissance de l'ARR

Groupe ID informatique - Suisse - Editeur ERP métiers en Suisse romande

Sales Manager & Chef de projet (statut frontalier) suite au départ de l'équipe de direction de Proconcept qui a rejoint le Groupe ID

d'avril 2023 à mars 2024

- Business development des solutions ERP et IT (hébergement SaaS) en Suisse romande auprès des secteurs privés (Pmi, ETI) et administrations cantonales
- Pilotage déploiement solutions et management projets
- Management équipe vente et marketing

Résultats : augmentation de la gestion de projets et rentabilité projets +28 %

Proconcept (Forterro) - Suisse - Editeur ERP métier en Suisse romande

Sales Manager (statut frontalier)

de avril 2023 à mars 2024

- Business development des solutions ERP et IT (hébergement SaaS) en Suisse romande auprès des secteurs privés (Pmi, ETI) et administrations cantonales
- Pilotage déploiement solutions et management projets
- Management équipe vente et marketing
- Reporting au groupe Forterro

Résultats : augmentation de la gestion de projets et rentabilité projets +28 %

My Keywords :

Business développement,
transformation digitale, BtoB, ERP,
CRM, IA, BI, KPI, pilotage, P&L,
channel manager, SaaS



Groupe Prodware (75) - Intégrateur des solutions btoB Microsoft

Sales Manager France (basé à Lyon)

d'avril 2019 à mars 2021

- Business development des solutions Microsoft Dynamics (ERP, CRM, BI) auprès des Pmi, ETI, Grands comptes
- Renfort chefferie de projets et pilotage des consultants Lyon et Paris
- Management équipe Sales France (5 personnes)
- Création et management KPIs groupe
- Gestion de projets des équipes nearshore (Maroc)

Résultats : 1er sales développement France

Groupe Flow Line (69) - Intégrateur de l'ERP Sage X3

Business Manager et Directeur de BU

de mars 2012 à mars 2019

- Business development de l'ERP Sage X3
- Direction BU digitale : portail e-business et solutions collaboratives connectées aux ERP (activité rachetée par Eskape)
- Pilotage de l'équipe intégration projets e-business
- Gestion des partenaires solutions (BI, PLM, Web,...)
- Pilotage des offres SaaS de la filiale Flow line IT
- Management BU (7 personnes)

Résultats : Développement nouveaux marchés

ESKAPE (37) - Editeur et Intégrateur solutions Microsoft Dynamics

Directeur Commercial Associé

de mars 2005 à février 2012

- Business development de l'ERP et CRM Dynamics
- Création et édition du logiciel collaboratif "Connectikup" en vente directe et indirecte en France et à l'International
- Channel manager de nos solutions (création réseau revendeurs)
- Pilotage de l'équipe d'intégration
- Management P&L
- Membre du comité de direction

Résultats : Croissance à 2 chiffres, solution devenue leader sur marché public et zone Afrique, revente activité au Groupe Flow Line

Expériences antérieures

- **ESR (ESN - 92)** - Directeur d'agences de 1993 à 2012 (Le Mans et Paris)
- **IBM (92)** - Ingénieur Commercial hardware et solutions de 1990 à 1993 (Belgique et Paris)

Formation initiale

- **ISC Paris** - Marketing stratégie ESC Bac+5 en 1989
- **Anciennes certifications** : Microsoft MCP, Sage, PNL
- **Auto formation à l'IA** : ChatGPT, Gemini, Perplexity, Claude, Mistral

Divers

- **Né le 24/02/1965**
- Passions : Veille technologique, voyages, sports
- Membre du réseau Digital League Lyon
- Mentoring à l'AJECI, Association des Jeunes Entrepreneurs de Côte d'Ivoire