

# Olivier Rollat

## Québec, Qc

Lévis, QC G6C1K5

[olivierollat@gmail.com](mailto:olivierollat@gmail.com)

+1 581 309 4079

Disposé(e) à déménager : n'importe où

## Expérience professionnelle

---

### Responsable magasin

Groupe CLR - Lévis, QC

juin 2022 - actuellement

- Gestion des achats
- Préparations des commandes
- Préparation des locations
- Gestion de l'inventaire
- Réception des marchandises
- Expéditions
- Ventes

### Représentant des ventes

Groupe CLR/ NOVICOM - Lévis, QC

mai 2020 - actuellement

- Développer de nouveaux marchés et présenter des nouveaux services aux clients existants ;
- Déterminer les besoins des clients et les orienter vers la technologie adaptée à leurs besoins ;
- Assurer la gestion de la relation avec ses clients ;
- Contribuer à l'avancement des projets par une gestion proactive avec les différentes équipes de travail ;
- Veiller à la satisfaction des clients et s'assurer de développer la fidélité de sa clientèle.

### Chargé de projet ERP

CDID - Saint-Georges, QC

septembre 2019 - mars 2020

- Analyser les besoins des clients;
- Coordonner les demandes de développements des clients;
- Préparer les documents de suivi de l'avancement des travaux auprès des clients;
- Tester et présenter les nouveaux développements implantés pour les clients;
- Gérer le budget des différents projets.

### Chargé de projet

CDVL - Lévis, QC

2017 - 2019

- Élaborer et coordonner des projets de développement;
- Mobiliser les acteurs du milieu autour des différents projets;

- Établir le suivi des échéances et gérer les budgets (40 000\$ à 120 000 \$ par projet);
- Supporter le directeur dans la gestion de l'organisme;
- Développer des partenariats d'affaires.
- Recherche de commanditaires, montage dossiers subventions municipales et ministérielles.
- Supervision des travaux ;

## **Propriétaire**

Histoire Gourmande - Lévis, QC

mai 2015 - mai 2017

## **Représentant externe**

Coop Zone Université Laval - Ville de Québec, QC

2013 - 2014

Représentant technique, conseil et analyse infrastructure et serveurs

- Analyse et recueil des besoins des Facultés.
- Conseil à l'acquisition des matériels et logiciels informatiques, élaborations des soumissions.
- Gestion des contrats de maintenance IBM.
- Gestion des renouvellements VMWARE.
- Représentation auprès des directions technologiques.
- Veille technologique, présentations en liaison avec les partenaires, fournisseurs.
- Gestion des relations fournisseurs, manufacturiers.

## **Gestionnaire de Projets à la Direction de l'Éducation**

Conseil Régional Languedoc Roussillon - Montpellier (34)

2005 - 2012

Analyse et conseil TI auprès de la commission d'appels d'offres et services internes.

- Soutien au développement de la plateforme AGILE du CRLR
- Test et validation des versions embarquées sur l'infrastructure virtuelle " Client léger ".
- Identification et corrections des anomalies sur cette plateforme.
- Gestion de projets TI, gestion des contrats d'approvisionnement et ententes fournisseurs.
- Élaboration des cahiers des charges pour l'acquisition du matériel informatique, réseau et télécommunication.
- Rédaction de synthèses et rapports
- Gestion d'un budget 3M Euros annuel et suivi d'inventaire.
- Analyse et recueil des besoins informatiques, réseaux et télécommunications.
- Support technique auprès des techniciens en charge du parc technologique.
- Analyse des typologies réseaux.

## **Technicien informatique**

Pôle universitaire Léonard de Vinci, France

1995 - 2004

Soutien aux utilisateurs, hotline

- Déploiement et configuration des postes de travail, réparation des ordinateurs.
- Formation des utilisateurs et des étudiants sur l'environnement de travail.

## Formation

---

### **Equivalence DEC-PRÉ UNIVERSITAIRE en Administration en Commerce, finance et communication**

Ecole commerciale de la CCI PARIS - Paris (75)

septembre 1991 - août 1993

## Compétences

---

- Connaissance de la méthode de gestion Agile
- Marketing
- Développement commercial
- Analyse commerciale
- Compétences en communication
- Vente au détail
- Service à la clientèle
- Vente
- Négociation
- Salesforce
- Démonstration de produits
- Ventes B2B
- Compétences informatique
- Traitement des réclamations
- Gestion de vente au détail
- Gestion d'équipe
- Expérience en supervision
- Gestion de projet (10 ans minimum)

## Langues

---

- Français - Langue maternelle
- Anglais - Intermédiaire

## Certificats et accréditations

---

**VMware Certified Professional**