
COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Versailles, le jeudi 18 septembre 2008

Mots-clés : TELEPHONIE / VOIP / NOMINATION

Pour porter ses objectifs ambitieux, HL2D se dote d'une direction commerciale dont la responsabilité est confiée à Dominique Mars

▪ Afin d'accélérer le développement de son réseau de partenaires, le distributeur à valeur ajoutée spécialiste de la voix sur IP HL2D s'appuie sur les dix-huit années d'expérience de Dominique Mars dans la distribution informatique et lui confie donc la responsabilité de son pôle commercial.



Acteur majeur sur le marché très porteur de la voix sur IP, HL2D a sensiblement étendu le nombre de ses fournisseurs depuis un an. En début d'année, la société a lancé une campagne ambitieuse de recrutement de nouveaux partenaires. Pour la mettre en œuvre, elle compte sur les dix-huit années d'expérience de Dominique Mars dans la distribution informatique et le recrutement de partenaires intégrateurs.

Chez AZLAN (groupe Tech Data), où il a travaillé de 1998 à mi-2007, Dominique Mars a notamment effectué avec succès le lancement des logiciels Citrix, avant d'assurer le suivi de leur distribution en supervisant personnellement les comptes stratégiques. Récemment, chez LOGIX, autre grossiste Citrix, il a managé une équipe d'une demi-douzaine de personnes. Il a, en particulier, participé à la réalisation des business plans et à l'élaboration des actions marketing des distributeurs et partenaires recrutés pour la distribution des produits placés sous sa responsabilité. Dans ce cadre, à côté de l'accompagnement des intégrateurs auprès des clients finaux, il a mis en place des actions spécifiques auprès des DSI, et animé des séminaires spécialisés.

« La politique d'accompagnement technique et commercial que pratique HL2D en direction de ses partenaires va permettre la mise en place rapide d'un réseau dense et efficace que j'ai pour mission d'animer avec mon équipe. La croissance de ce réseau et la réalisation des objectifs ambitieux que s'est fixés HL2D doivent reposer sur la mise en place de procédures rigoureuses que nous bâtissons en collaboration avec l'équipe technique que dirige José

Duhamel. Nous allons ainsi axer notre approche commerciale autour de deux cibles : les revendeurs qui adressent le marché des TPE et des petites PME, et les intégrateurs qui sont tournés vers les PME », explique Dominique Mars.

« Dominique va nous faire bénéficier de son expérience dans la distribution de produits informatiques et dans le recrutement de partenaires intégrateurs. Son parcours est un atout important pour une entreprise en forte expansion comme la nôtre », se félicite de son côté Jehan-Philippe Le Roy, gérant de HL2D.

Chez HL2D, Dominique Mars anime une équipe de 8 personnes constituée de commerciaux et de téléprospecteurs.

Âgé de 49 ans, Dominique Mars dispose d'un diplôme d'ingénieur de l'ESIEA (École supérieure d'informatique, électronique, automatique) obtenu en 1985.

À propos de HL2D. Créé en 2003 par Jehan-Philippe Le Roy, ancien directeur des ventes indirectes de France Télécom, à partir d'une offre centrée sur l'ADSL (DSLAM, routeurs), HL2D est aujourd'hui un spécialiste des équipements pour la voix sur IP. Avec près de 70 partenaires revendeurs et intégrateurs à fin 2007, HL2D atteint un chiffre d'affaires de 4,5 millions d'euros, soit une augmentation de 285 % par rapport à l'année précédente. Pour l'année 2008, HL2D annonce une progression de 55 % sur ces ventes de produits VoIP, ainsi que de nombreux accords de distribution. La société installée à Versailles tire sa force de la qualité de l'accompagnement qu'elle prodigue à ses clients, en avant-vente comme en après-vente : maintenance, support...
Pour en savoir plus : www.hl2d.com

Contacts

Relations presse ■ Agence C3M ■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard, michelle.amiard@agence-C3M.com – Cathy Lacides, cathy@agence-C3M.com

HL2D ■ Jehan-Philippe Le Roy, Président-directeur général - Tél. : 01 70 70 46 46 - jpleroy@hl2d.com