

Aurélien Loth

Data & Cloud · Direction de practice, de projets et avant-vente

En 19 ans d'ESN, j'ai appris de l'intérieur les rouages de la vente, du chiffrage et de la livraison IT. Côté entreprise, cette expérience sert à structurer les projets Data et Cloud de bout en bout : choisir les bons partenaires, sécuriser les budgets et faire progresser les équipes — des développeurs devenus chefs de projet, des chefs de projet devenus directeurs de projets, des experts devenus référents.

> **Où je veux aller :** Dans les prochaines années, je veux prendre des responsabilités qui ont un impact sur l'évolution de l'entreprise : définir la stratégie, choisir les partenaires, construire l'équipe et répondre de la valeur produite.

LinkedIn · https://www.linkedin.com/in/aurelienloth/

19 ans
dans l'IT et la Data, du dev à l'avant-vente, en passant par la direction de projets

70+
clients accompagnés, grands comptes, ETI et secteur public

25
personnes managées simultanément, dont 5 chefs de projet encadrant leur propre équipe

800 k€
de chiffre d'affaires annuel pour l'offre Data que j'ai créée à Lille

> 44 %
de marge brute moyenne sur les projets au forfait que j'ai dirigés

Ma façon de piloter

FAIRE · l'expertise et le delivery

Tenir un planning, un budget et la qualité sur des projets au forfait à fort engagement de résultat.

Piloter par la marge → · cv.bibimax.fr/cas/piloter-par-la-marge/

Industrialiser avec l'IA, sans lui laisser la main → · cv.bibimax.fr/cas/industrialiser-avec-l-ia/

INVENTER · l'architecture et la vision

Concevoir des architectures sur mesure et créer de nouvelles offres de services.

Passer de la régie au forfait → · cv.bibimax.fr/cas/regie-vers-forfait/

Rendre le client autonome, et le garder → · cv.bibimax.fr/cas/co-construction/

VENDRE · l'avant-vente et le ROI

Défendre un budget, rendre la technique lisible pour un Comex, piloter la rentabilité.

Savoir à quoi ne pas répondre → · cv.bibimax.fr/cas/avant-vente/

ENCADRER · le leadership et l'équipe

Recruter, puis faire progresser chacun sur sa voie, management ou expertise, sans faire à sa place.

Recruter sans marque → · cv.bibimax.fr/cas/construire-une-equipe/

Faire grandir sans faire à la place → · cv.bibimax.fr/cas/faire-grandir/

Parcours

Expert Data · DecideOm

depuis mars 2024

- Après une grande ESN, le choix d'une structure opérationnelle : apporter une expertise et un savoir-faire, développer le Data Engineering au-delà de la BI.
- Avant-vente : de nouveaux comptes ouverts, notamment au forfait ou en co-construction avec le client.
- Audits et cadrages, puis mises en œuvre, pour des grands comptes comme pour des PME.
- Montée en puissance sur l'ingénierie Data : pipelines, CI/CD, industrialisation.
- Outillage de l'avant-vente et du démarrage : grille d'évaluation, assets réutilisables, modèles de projet.
- Certifications d'architecte Google Cloud et Snowflake dès l'arrivée ; relation partenaire suivie avec Snowflake.

Practice Leader Data · Inetum

janvier 2023 – mars 2024 · ESN de 26 000 collaborateurs

- Création de l'offre Data (Data Analyst, Data Engineer, Data Scientist, gouvernance des données) et présentation aux prospects comme aux clients existants.
- Recrutement et management de 10 profils expérimentés, essentiellement en assistance technique.

Directeur de projets · ELOSI

octobre 2020 – janvier 2023 · ESN de 120 collaborateurs

- Développement d'une offre au forfait, en complément du modèle d'assistance technique.
- Mise en place d'un process et de modèles de réponse aux appels d'offres.
- Déploiement d'un outil de pilotage (Redmine) : temps passé, reste à faire, cycle de vie des développements, mémoire des projets.
- Constitution et management d'une équipe de 10 personnes (expérimentés et alternants).

Responsable de l'offre Data, Lille · Smile

juillet 2017 – octobre 2020 · ESN de 1 800 collaborateurs

- Création de l'offre Data sur la région lilloise (API Management, ESB, ETL, Big Data), à partir d'une analyse du marché local.
- Signature des premières références locales ; 800 k€ de chiffre d'affaires en 2019.
- Équipe de 10 ingénieurs, qui accompagnait aussi d'autres agences Smile en région.

Consultant avant-vente · Smile

septembre 2015 – octobre 2020

- Qualification des appels d'offres, choix de la méthodologie et de l'architecture proposées.
- 1,2 M€ de chiffre d'affaires signé, sur 6,2 M€ pour l'équipe.
- Accompagnement des chefs de projet au cadrage et au lancement des projets gagnés.

Directeur de projets · Smile

2012 – septembre 2015

- Responsable opérationnel des projets au forfait : qualité, planning, budget.
- Management d'une équipe de 25 personnes, dont 5 chefs de projet encadrant chacun leur équipe.
- Pilotage par la marge : marge brute moyenne des projets supérieure à 44 %.

Débuts de carrière (2007 – 2012) : développeur, chef de projet technique, chef de projet

Socle technique

Je viens du terrain. Je ne suis plus hands-on, mais je co-construis l'architecture et je challenge les choix techniques et les budgets.

Data & Cloud Google Cloud · Snowflake · Talend · Power BI

Intégration API Management · ESB · ETL

Origines Développement Java, PHP, Python · Systèmes Linux

Certifications : Google Cloud Professional Cloud Architect · SnowPro Advanced: Architect Certification

Références clients

Rencontrés chez : Smile · ELOSI · Inetum · DecideOm

Aupal · AXA Banque · Belambra · Chronodrive · Damart · FranceAgriMer · Match · Motoblouz · Nhood · Promod · SFR · Veolia · VITAM

et 60 autres

Formation

- Ingénieur EPITA, spécialité Multimédia & Technologies de l'Information · 2003 – 2007
- Classes préparatoires Physique & Sciences de l'Ingénieur, lycée Robespierre (Arras) · 2001 – 2003

Formations

- Scrum Master, pivot de la transition agile (Agile Impulse)
- Conduire un entretien annuel (Mithra)

Langues

Français (langue maternelle) · Anglais (professionnel)

En dehors du travail : musicien (diplôme de fin d'études de clarinette et de tuba, conservatoire d'Arras), et j'héberge moi-même mes services, dont ce CV.