



Consultant indépendant

DIOSPIRO · SASU immatriculée le 14 avril 2026

Contact

06 95 77 32 57

amadeo.moreira@diospiro.fr

linkedin.com/in/amadeo-moreira

Lyon · Paris · mobilité France

Chiffres clés

25 ans CPQ et Quote-to-Cash côté client

2 000+ points de vente équipés

7 enseignes pilotées · 248 COPIL

~1 M€/an budget annuel piloté

< 20 % d'écart planifié-réalisé sur 10 ans d'ouvrages livrés

Contextes

Distribution BTP, réseaux multi-enseignes

Industrie & menuiserie sur mesure

B2B : portails revendeurs, offres complexes

Abonnements & vente en ligne

Services à offres configurables

Legacy & migration SaaS

Environnements

CPQ : PROS Smart CPQ et Cameleon Classique. Activité B2B de PROS reprise par Conga en 2026, Leader du Gartner Magic Quadrant 2026 « B2B Pricing & Rebate Optimization »

Quote-to-Cash : devis, commande, ERP, logistique, facturation

Vente en ligne & abonnements : Stripe (paiement, abonnements), Intercom (marketing automation, relation client)

Intégration : API REST, SQL, ERP, CDP

Modélisation : règles métier, modèles produit & prix, semantic layer

Pilotage : Jira (Tempo), MS Project, Power BI, GA4, AB Tasty, Commanders Act

IA : Copilot, GenAI, Claude, NL2SQL (projet personnel)

Formations clés

Cameleon Software : Cameleon

PROS : Smart CPQ

SG University : GenAI & Copilot

Converto / Orsys : Data & BI

Langues

Français, Portugais : bilingues

Anglais : professionnel à l'écrit

AMADÉO MOREIRA de MAGALHÃES

Modélisation métier · CPQ & Quote-to-Cash · IA appliquée

Product Manager · Directeur de programme · CTO fractionné

Ex-Directeur technique, Saint-Gobain Distribution Bâtiment France · 25 ans de CPQ côté client

★ Saint-Gobain Digital & IT Awards 2023 | Winner – Customer Engagement

Positionnement

J'aide les industries, les services et les négoce B2B à modéliser ce qui n'a jamais été posé clairement : règles, pratiques, arbitrages. Le socle sur lequel les outils donnent leur pleine puissance.

Configureurs, chaînes de devis, couches sémantiques : j'ai vu les outils changer trois fois. Le socle métier, lui, ne bouge pas ; le modéliser explicitement, c'est ce qui donne aux outils toute leur valeur.

Interventions

▶ **Audit CPQ / Quote-to-Cash et feuille de route.** Diagnostic, risques, quick wins, arbitrages éditeur.

→ *Vous savez où va votre solution et quoi décider dans les 6 mois.*

▶ **Modélisation métier explicite.** Règles produit, prix, chiffrage, fabrication, gouvernance.

→ *Vos règles sont formalisées : fiables et transmissibles.*

▶ **Migration et refonte CPQ.** Audit de la dette de règles, cadrage côté maîtrise d'ouvrage, trajectoire SaaS, stratégie UAT. Méthode côté client, transférable aux sorties de Salesforce CPQ (fin de commercialisation, mars 2025).

→ *Vous migrez sans casser l'existant, vos équipes adoptent l'outil.*

▶ **IA appliquée et agents métier.** Modèle d'offre explicite, extraction de règles, assistant chiffrage.

→ *Votre IA s'appuie sur un socle fiable au lieu d'halluciner ; vos POC passent en production.*

Parcours

2026 Consultant indépendant · DIOSPIRO

Conseil en modélisation métier, CPQ, Quote-to-Cash et IA appliquée. Cibles : industries B2B configurables, services à offres complexes (assurance, télécoms, énergie), négoce B2B, ESN et intégrateurs.

2015 – 2026 Directeur technique et Product Manager Solu+ · Saint-Gobain Distribution Bâtiment France

Direction de programme : ~50 projets en parallèle en gestion hybride (cycle en V par ouvrage sous MS Project, sprints Jira, cadence portée à 6 versions par an), 248 COPIL multi-enseignes, budget ~1 M€/an, 10 000 jours d'équipe tracés au grain de l'heure. Entré Responsable technique en 2015, Directeur technique et Product Manager dès 2020, animant deux Product Owners : 2 000+ points de vente, 7 enseignes. Modernisation de bout en bout : Oracle vers SQL Server, puis SaaS PROS (désadhérence jBoss) ; TNR automatisée en plateforme batch. Vente en ligne des abonnements Solu+ sur pointp.fr : paiements Stripe, marketing automation et relation client Intercom. Solu+ Responsive (Angular + API REST) livré avant l'éditeur. POC chatbot dès 2018, six ans avant la vague GenAI.

2025 Directeur technique (mission en parallèle) · PIA Production

Refonte de Cap Renov+ (simulation rénovation énergétique) : architecture cible, règles métier réglementaires, gouvernance des données.

1998 – 2015 Expert CPQ Cameleon · Groupe Lorillard

Configureur de menuiseries PVC, Alu et Bois : 9 500+ h documentées, modélisation du catalogue industriel, nomenclatures, gammes de fabrication, pilotage des ateliers. Portail B2B CCS lancé en 2012 : commande en ligne, injection ERP, suivi logistique, facturation ; déploiements multisites.

1995 – 1998 Délégué commercial Marketing Direct · IBM

Service IBM Contact (Marketing Direct) : PME-PMI région Centre, puis Grands Comptes Île-de-France (John Deere, Aéroports de Paris).

1984 – 1994 Chef de projet progiciels · Microcentre Informatique

30+ clients, 10 secteurs (BTP, industrie, agroalimentaire, négoce). Mediale/M, gestion d'affaires du bâtiment : devis, chiffrage, facturation par situations (~2 000 h). Premier configureur en 1989 pour Chevillotte (billards sur mesure), 686 h en L4G. Du CPQ avant le mot.