



***** *****

01/08/1963 (60 ans)
Nationalité Française
Célibataire
Permis Voiture

** *** *****

Le Pecq (78230)

*****@*****.***

Responsable commercial solutions et services, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2022 / aujourd'hui

Responsable de projets

Smice

Responsable de projets :

Mission : Mise en place d'un programme d'audits des rames TGV sur des sites de maintenance industriel de la SNCF :

- Plan de sondage
- Création des questionnaires, briefing, fiches de lecture
- Paramétrage des audits
- Gestion des plannings
- Recrutement des auditeurs / attribution / suivi des missions sur des sites sensibles en région parisienne, Grand Lyon et Belgique
- Assurer la continuité de service si nécessaire
- Contrôle quantitatif et qualitatif des audits réalisés
- Interface avec le client sur les difficultés et imprévus rencontrés
- Reporting
- Contribution à l'amélioration continue des process et de l'organisation terrain

Résultats :

- Une expertise reconnue et des résultats remarquables par le client
 - Organisation des campagnes d'audits dans un contexte très contraint : dates et délais, sites sensibles, horaires de nuit, contrôle de sûreté, contrôle et suivi des plans de prévention ...
- Mission : Mise en place d'un programme d'audits des rames TGV sur des sites de maintenance industriel de la SNCF :*
- Plan de sondage
 - Création des questionnaires, briefing, fiches de lecture
 - Paramétrage des audits
 - Gestion des plannings
 - Recrutement des auditeurs / attribution / suivi des missions sur des sites sensibles en région parisienne, Grand Lyon et Belgique
 - Assurer la continuité de service si nécessaire
 - Contrôle quantitatif et qualitatif des audits réalisés
 - Interface avec le client sur les difficultés et imprévus rencontrés
 - Reporting
 - Contribution à l'amélioration continue des process et de l'organisation terrain

Résultats :

- Une expertise reconnue et des résultats remarquables par le client
- Organisation des campagnes d'audits dans un contexte très contraint : dates et délais, sites sensibles, horaires de nuit, contrôle de sûreté, contrôle et suivi des plans de prévention ...

Compétences : Prestation de service · Compétences interpersonnelles · Responsables de projet · Gestion de la relation client (CRM) · Travail d'équipe · Réactif(ve) Organisé avec le sens des priorités Polyvalent Capacités de coordination et rédactionnelles Bon relationnel et empathie Autonome et force de proposition Débrouillard Aime l'imprévu

janv. 2020 / déc. 2021

Global Business Manager

ADBI

Business Manager

Missions :

- Définition et mise en place d'un plan d'action commercial quantitatif et qualitatif
- Prospection de comptes directs,
- Analyse des besoins et qualification des projets,
- Sélection et embauche de consultants,
- Partenariat technologique STAMBIA

Résultats :

- CA + 50%, marge +40%,
- Clients : Cdiscount, Conforama, TF1, CDC, MNH, BearingPoint, ...

janv. 2013 /

Consultant

GFK, BVA, Qualimétrie

Audits/Enquêtes :

- Expérience et qualité du parcours client

- Audits de conformité
- Etudes de marchés
- Conseil et développement

janv. 2012 / sept. 2012 Responsable commercial

SSII ESN

Mission :

- Prospection de comptes directs, réponse aux appels d'offre
- Analyse des besoins et qualification des projets
- Sélection et embauche de consultants, partenariats avec les sous-traitants, recours aux indépendants

Résultats :

- Clients : SCC, Mutuelle Nationale des Hospitaliers, INSERM, GFK, Spie, Sony Music, Véolia Propreté, OBS IT&L@B, Cap Gemini, Prosodie, BearingPoint

janv. 2010 / déc. 2011 Responsable Commercial

Nocost, Smart Analysis

- Missions de développement commercial

Smart Analysis - Vente de solutions mobiles, web, smartphone, tablettes

Nocost - Service et Conseil en optimisation et réduction des coûts

janv. 2006 / janv. 2010 Responsable du service commercial et management de l'équipe de consultants en mission; Projets

Notabilis Consulting Group

Mission :

- Prospection et gestion d'un portefeuille clients
- Définition et mise en œuvre de partenariats
- Analyse des besoins et qualification des projets
- Sélection et embauche de consultants
- Suivi et contrôle de l'activité des consultants
- Mise en place d'outils support aux ventes

Résultats :

- Progression du CA de 1,3 à 2,8 millions € en 3 ans, dont 75% new business
- Effectif de consultants passé de 12 à 50, turn-over inférieur à 5% par an
- Clients/Projets : BdF « Target 2 », Société Générale, Groupama, MNH ...

janv. 2005 / janv. 2006 Ingénieur Commercial Grands Comptes

Telindus France - Groupe Belgacom ITC

Mission :

- Prospection et gestion d'un portefeuille de grands comptes
- Vente de l'offre de services de formation intra-entreprise
- Montage de dossiers d'appels d'offre, accords cadres et référencements...
- Pilotage, coordination et contrôle des projets et suivi qualitatif...
- Actions marketing de support aux ventes

Résultats :

- CA passé de 100 à 250 k€. Conclusion de nouveaux partenariats stratégiques avec des établissements publics et entreprises du CAC 40.
- Clients/Projets : Ministère Education Nationale, RATP, Groupe Total, CNES ...

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1987 / juin 1990 Gestion et développement des PME - BAC+4

EDC BS Paris

oct. 1984 / juin 1987 Droit des Affaires - BAC+2

Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

COMPETENCES

Plan d'action, animation du processus ds ventes, réponses à appels d'offre, marketing des ventes, communication, animation et supervision rh

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Professionnel

