



* ** * *

Chatou (78400)

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

PROJET PROFESSIONNEL, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2021 / juin 2023

Directeur Relation Client

AFMAE (CFA des métiers de l'Aérien)

- *Management de la force de vente (alternance et formation continue)*
- *Direction de la Communication interne et externe*
- *Encadrement du service Sourcing (recrutement et placement des 500 apprentis en entreprise) et du service Scolarité*
- *Elaboration des PKI et tableaux de rentabilité des actions commerciales*

avr. 2021 / sept. 2022

Responsable opérationnel CIAMT (médecine du travail)

Paris

- *Management des centres parisiens CIAMT*
- *Optimisation ressources des (médecins, secrétaires médicales)*
- *Mise en place d'un CRM de gestion des demandes adhérents*

juin 2019 / sept. 2019

Directeur commercial

CFA Campus Montsouris (groupe Cerfal)

- *Management des équipes de Recrutement et de placement (800 apprentis)*
- *Chef de projet « Stratégie du changement » pour répondre aux impératifs de la réforme de la formation professionnelle (démarche commerciale, marketing digital, process de recrutement ..)*

janv. 2018 / juil. 2018

Directeur CFA AFFIDA L'école commerciale

Argenteuil (95) et la Verrière (78)

CAP vente, Bac Pro vente, BTS GPME, BTS MUC, BTS NDRC en Apprentissage (500 apprentis)

- *Développement de l'activité formation continue*

juin 2016 / oct. 2017

Directeur territorial Ile de France

ARCNAM ILE DE FRANCE

Développement des centres d'enseignement à Nanterre, Levallois, Cergy Pontoise, Boulogne

- *Cours du soir : création de l'offre, recherche d'intervenants,*
- *Partenariat : recherche et gestion de partenariats : GRETA, Chambre des Métiers*
- *Entreprise : réponse aux appels d'offres Grands Comptes, élaboration de propositions pédagogiques*
- *Apprentissage : développement de partenariat via les lycées, les CFA, pour poursuites d'études des BTS,*
- *dossiers d'opportunité pour financement région, placement des apprentis en entreprise, visites tutorales*
- *formations en contrat pro et alternance*
- *270 apprentis pour la rentrée 2017 sur le territoire Ouest (Licence, Master) en Commerce, Gestion,*
- *Gestion des Organisations, Ressources Humaines*

juin 2004 / juin 2016

Directeur de Business Unit

ARCNAM ILE DE FRANCE

Création du département " Services aux Entreprises " : management de 7 commerciaux

gestion financière, marketing, opérationnelle des activités (Alternance, Entreprise, Retour vers l'Emploi, projets Grands Comptes, INTER, INTRA, Bilans de Compétences, Coaching)

- *Commercial : définition de la stratégie commerciale et création de l'offre (Inter,*

Intra, Alternance).
 Montée en compétences des conseillers formations (animation de formations internes, séminaires)
 Accompagnement des équipes sur le terrain et finalisation des propositions commerciales
 Développement de partenariats via les lycées, les CFA, GRETA, Pôle Emploi
 Réponse aux appels d'offre franciliens et nationaux en collaboration avec le CNAM de Paris.
 Chef de projet pour les formations Grands Comptes : SNCF, CARREFOUR, SPORT 2000
 - Gestion : mise en place d'une comptabilité analytique par projet, de tableaux de bord P&L, respect
 des budgets par affaire, des règlements clients /Création et suivi des budgets par activité
 - Ressources Humaines : recrutement des équipes internes (assistantes, directeurs) et des intervenants
 externes. Création des profils de postes et challenges commerciaux internes.
 - Système d'Information : développement d'un système informatisé pour l'activité Bilan de Compétence,
 mise en place d'un ERP de gestion des activités marchandes en mode projet.
 Création des supports pédagogiques et formation des utilisateurs

- Marketing : Elaboration du rapport d'activité annuel, des supports de présentation des diplômes. Mise
 en place de campagnes Marketing Digitale via Google Adwords et street marketing.
 CA de 1 550 000 euros annuels - activité dégageant des profits à la fin de la seconde année

avr. 2001 / juin 2003

Directeur commercial

société LINUX AT BUSINESS

(Cessation d'activité) - Définition et mise en place de la stratégie commerciale (positionnement, tarifs),

- Elaboration des budgets annuels, objectifs commerciaux,
- Gestion des relations partenaires : plan de formation interne, animation de petits déjeuners
- Cible : Grands Comptes et comptes intermédiaires nationaux,
- Vente Directe en mode Projet de solutions applicatives ASP, Services, Intégration.

juil. 2000 / avr. 2001

Directeur commercial France

société VISTORM (SSII Anglo-saxone basée à Oxford et Manchester)

(fermeture d'activité) - Implantation des deux Business Unit pour la France : ASP et Sécurité,

- Elaboration des différents budgets de fonctionnement, Business Plan,
- Participation aux réunions Vistorm pour l'Europe,
- Prospection, présentation des prestations de services Vistorm auprès de Grands Comptes - CEGID, L'OREAL
- Gestion des actions partenaires : Microsoft, Compaq, Citrix, Checkpoint

juin 1998 / févr. 2000

Responsable du Centre de profit de

Suresnes

(Cessation d'activité) - Restructuration de l'équipe commerciale (15 personnes) : par équipe, par marché,

- Positionnement de la société par marché : élaboration du marketing mix,
 - Présentation des budgets prévisionnels par activité,
 - Redéfinition des contrats de partenariat,
 - Recrutement, encadrement et coaching de la force de vente Paris et Suresnes,
 - Elaboration et suivi des plannings, gestion des formateurs,
- Croissance de l'activité/objectifs annuel (8 000 000 de francs) : de 15% à 100% en 3 mois

EDITION LOGICIELLE INFORMATIQUE

sept. 1988 / mai 1998

Responsable de Marché Apple

société SAGE France

- Elaboration de plans d'actions Marketing, définition des objectifs de vente, par ligne, par produit,
- Positionnement de l'offre : tarifs, fonctionnalités, plans de développements,
- Elaboration de plans d'actions Revendeurs, partenaires,
- Analyse de la concurrence,
- Gestion des plans d'action pour la base installée,
- Objectifs annuels : 20 000 000 de francs de CA,

/

Directeur commercial

société Microland

- Gestion de la force de vente nationale : 9 personnes,
- Définition de la stratégie commerciale, des objectifs de ventes, des secteurs,
- Gestion et animation des Grossistes,
- Gestion d'un réseau de partenaires/revendeurs certifiés Apple,
- Gestion des comptes nationaux,
- Gestion des relations constructeurs,

/

Responsable de

société SAARI France

- Animation d'un réseau de vente indirect : Business Plan individuel,
- Encadrement de commerciaux Junior.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2015

Formation HEC : Stratégie du Changement Formation Visiplus : Stratégie Marketing digital - BAC+6 et plus

/ juin 1988

Diplômé IPAG; et; Diplôme reconnu par l'Etat Option création d'Entreprise : société de courtage en Design - BAC+6 et plus
institut de préparation à l'Administration; Gestion; Ecole Supérieure de Commerce suivant un cycle en Alternance

COMPETENCES

Bac Pro, ERP, Google Adwords, SAS, LINUX, ASP, CEGID, Microsoft, Compaq, Citrix, Checkpoint, Apple

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Elémentaire
Allemand	Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

Automobile, Tennis, Golf, Histoire