

## Responsable Marketing et Commercial

### Contribuer au développement d'entreprises ou de sites touristiques

#### Réalisations significatives :

- Pour une PME, opérateur de services (CA: 2 M€ - 7 années d'existence) j'analyse son marché, ses clients et les offres de ses concurrents, identification des opportunités de développement – géographique et segments clients, réalisation des business plan et levée de fonds. Le CA croît de 20% versus l'année précédente de 10 %.
- Pour un Grand Groupe, dans une phase d'accroissement de la rentabilité, de recherche de relais de croissance et d'animation du marché, j'élabore et mets en oeuvre la stratégie de développement et d'investissement des Services, et j'assure la mise sur le marché de nouveaux produits. Le C.A. de cette activité est multiplié par 10 en 3 ans : de 500 K€ à 5M€.

#### Compétences

Management	Marketing / Commercial	Finance
Organisation	Marketing stratégie	Bilan - Compte de résultats
Management d'équipe	Analyse des besoins	Plan de Trésorerie
Management projets	Marketing Produits et Services	Diagnostic Financier
Recrutement	Promotion & Communication	Valorisation d'entreprise
Dynamique de groupe	Stratégie commerciale	Business Plan
Gestion du changement	Vente	Plan d'Investissement
Négociation	Fidélisation	Levée de fonds
		Fusion/Acquisition

#### Parcours Professionnel

##### **2007 - 2010 – Chargé de développement Marketing & Commercial** **Rhône Alpes et Région Parisienne - CE Développement**

Pour des PME et Grands Groupes – (Agences réceptives dans le tourisme, Agences commerciales d'énergies renouvelables, Agences de téléphonie...)

Missions : Auditer le positionnement (produits/services, gamme de produits/services, entreprise)

Concevoir et documenter les choix stratégiques (audit, modélisation, analyse de solutions make or buy, conception et réalisation de documents de communication interne -+ 50 M€ d'investissement)

##### **1998 – 2007 – Grand Groupe**

###### **Responsable Marketing des services Entreprises**

Responsable d'une équipe 5 personnes. Budget 3.5 M€/an d'investissement. CA 7 M€.

Mission : Manager l'équipe en charge de détecter les opportunités marchés, de concevoir, gérer et suivre en mode projet les offres de services.

###### **Responsable produit/services Entreprises**

Responsable transverse du groupe Produit « Services ». Budget : 1.5 M€/an d'investissement.

Mission : Fédérer les différentes directions autour du projet « Services », mettre en place une organisation orientée client.

###### **Responsable de compte**

Négociateur en charge des Relations entre Cegetel et France Télécom.

###### **Responsable de Projets**

Coordinateur du plan de développement des SI de SFR.

##### **1994 – 1997 – Grand Groupe**

###### **Chef de Projets**

Projets environnement recyclage de véhicules en fin de vie.

#### Formation Professionnelle

**2010 - 2011 : Formation Gestionnaire d'Unités Commerciales** à la CCI de Grenoble durée 9 mois:

- Modules de Marketing & Commercial, Gestion Financière et Management permettant d'assurer la promotion et la commercialisation de services et de diriger et gérer des entreprises ou des sites touristiques.
- Stage en Agence Commerciale – Positionnement web et définition et mise en oeuvre de la stratégie commerciale.

**2004 – Business Plan et Politique Tarifaire (HEC)**

**2001 – Négociations Complexes (HEC)**

**1992 - Ingénieur INSA – Lyon**