********* ********

** ***** *** *****
Saint-Maximin-la-Sainte-Baume (83470)
****
****.********@*****.***

Profil détaillé via VIADEO et LINKEDIN, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

déc. 2022 / févr. 2023 — **CEO DOXEA**
DOXEA Aix En Provence
Directeur Général d'un organisme de formation spécialisée en santé et multi-modal

mai 2021 / févr. 2023 — **CEO 2J PROCESS**
2J PROCESS Aix En Provence
Directeur général d'un éditeur de solutions digitales en prévention santé au travail (clients sociétés du CAC40)

avr. 2018 / — **Directeur général**
ACCEPRINT
ACCEPRINT - Groupe base documentaire auprès des acteurs du monde de la santé 7 millions d'euros de chiffre d'affaire
NEHS Mission : Transformer une Business Unit spécialisée dans l'éditique et la reprographie en une solution de
gestion de la documentation
Principales réalisations :
Développement du chiffre d'affaire auprès des acteurs du monde de la santé avec l'intégration de 9
nouveaux établissements par an
Conception d'une offre de services 'JOAN' pour la gestion de toute la documentation d'un établissement
(composition, dématérialisation, édition, messagerie sécurisée)
Déploiement d'une stratégie commerciale avec distribution par référencement de marchés (gain appel
d'offre), partenariats et vente en directe
Organisation du service pour gagner en efficience et intégrer des nouvelles compétences
Certification ISO 9001 en cours
Innovation par le développement de courrier augmenté et l'intelligence artificielle pour l'exploitation des
datas sur toutes documentations sortantes

nov. 2016 / — **Directeur général**
ACCEFIL - Groupe NEHS la santé
Mission : Diriger une Business Unit spécialisée dans la relation clients cross canal (+ 200 collaborateurs)
Principales réalisations :
Développement de 10 % du chiffre d'affaire par an avec l'intégration de 5 nouveaux clients
Extension de l'offre de services à des prestations complémentaires à ce secteur d'activités
Certification ISO 18295-1 et 90 % des équipes certifiées IOBSP - DDA
Ouverture d'une hotline made in France 24-7 pour la télémédecine
Innovation par l'intégration d'un voice BOT en 2017 et le déploiement du téléconseiller augmenté
Reconnaissance régionale pour le développement des métiers de la relation clients et de l'anticipation de la
transformation
Création de l'ensemble des processus et instructions comptables et financières
Intégration de mission ponctuelle avec plus de 80 ressources recrutées, formées et opérationnelles en
moins de 3 mois
Développement de solution de marketing pour les acteurs du monde de la santé (Medical Relationship

Managerment...)

janv. 2013 / **déc. 2016** **Directeur adjoint des Services Clients**

Groupe mutuelle MNH

Groupe mutuelle MNH Mission : Diriger les services clients (back et front office) et développer des projets structurant orientés
Montargis performance, qualité, développement au sein d'un groupe de protection professionnelle
Principales réalisations :
Déploiement d'un réseau de soins avec montée au capital
Réduction des coûts et optimisation de l'outil de production avec une économie de près de 20%
Gain d'appel d'offre dans le cadre de la commercialisation de contrat complémentaire collectif
Réorganisation de la structure en externalisant une partie des activités dites à plus faible valeur ajoutée
Réinteranalisation d'une offre d'assurance emprunteur avec la BFM
Déploiement d'une offre de gestion compétitive pour d'autres acteurs mutualistes

janv. 2013 / **Chef de projet**

La Rochelle

Clinique CAPIO Mission : Mener une étude marketing pour développer et relancer l'activité des établissements MCO
La Rochelle Principales réalisations :
Présentation d'un mémoire présentant une stratégie de développement de l'image et du réseau d'un
établissement de santé (testé sur le terrain en conditions réelles auprès des professionnels de santé)

janv. 2009 / **janv. 2013** **Responsable département gestion client**

SMATIS France

SMATIS France Mission : proposer une structure de gestion compétitive et développer les relations d'affaires et de
Angoulême partenariats
Principales réalisations :
Gain de 10% de productivité et réduction de 20 % du budget de fonctionnement
Déploiement de la gestion des risques et du plan de contrôle et d'audit interne et externe
Définition d'une stratégie de développement de services avec le réseau de tiers payant déploiement d'une offre de gestion avec le partenaire AXA
développement de la stratégie de partenariat (AXA, courtiers distributeurs...)
Pilotage des activités externalisées
Réalisation de la feuille de route et de l'organisation de la journée de l'entreprise

janv. 2007 / **janv. 2009** **Responsable des fonctions supports**

SMATIS France

SMATIS France Mission : Créer et pérenniser les fonctions support d'audit interne et externe, d'achats, relations
Angoulême prestataires-partenaires et pilotage de projets
Principales réalisations :
Externalisation en offshore des activités de liquidation de prestations, tiers payant
Amélioration des relations aux professionnels de santé prescripteurs des offres
Déploiement d'un pilotage et des indicateurs de performance
Etude et renégociation de l'ensemble des contrats de sous traitance

janv. 2003 / **janv. 2007** **Responsable services administratif et commercial**

Mutuelle Ministère Justice

janv. 2001 / **janv. 2003** **Chef de projet**

Elite Jeunes

Sports Elite Jeunes Mission : Elaborer, diriger, commercialiser et assurer l'ensemble du suivi des séjours thématiques et
Paris intégrant des jeunes et des sportifs de haut niveau (Tony PARKER, Boris DIAW, William AYACHE, Alain
Michel...)

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **D.U.T. Gestion des Entreprises et des Administrations** - BAC+2

Poitiers (86)

/ **MASTER 2 Management Général des Etablissements Hospitaliers** - BAC+5
ESSEC - La Défense (92)

/ **Diplôme : GMP-EMBA Management International** - BAC+6 et plus
ESCP BUSINESS SCHOOL - Paris (75)

COMPETENCES

Management
Direction d'entreprise
Développement commercial

CENTRES D'INTERETS

Pratiques sportives variées, challenges