****** *****

* ***** *** ******
Vaux-le-Pénil (77000)
****
**********@*****.***

Directeur, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

déc. 2021 / aujourd'hui **Directeur Exécutif Adjoint**
Cometz, France
Maîtriser l'innovation technologique pour offrir des solutions personnalisées Gestionnaire du site, pilote les activités du CODIR et anime le CSE pour augmenter l'Efficience et l'EBIT (CA 2021 : 20M €) Moyens : Détermine les objectifs du business plan, Anticipe les risques par des actions préventives. Elabore et déploie la stratégie de fidélisation des 850 salariés (Culture d'entreprise/ Team building/ Santé au travail) pour les fédérer et réduire les coûts d'absentéisme et de turn-over.

janv. 2021 / juil. 2021 **Consultant Développement Stratégique**
Cometz, France
Society of Protection and Care of the Animals En lien avec la Présidente de l'ONG : Représente l'organisation, Structure l'activité des départements, Implémente le Management agile et renforce les Partenariats associatifs. Résultats : Mise à jour services administratifs et IT, Gestion du P&L / Planification budgétaire, support RH, 5 accords de subventions (Trusts, mécénats).

mars 2020 / mars 2021 **Directeur Général**
Association ESS
Définis la stratégie globale et supervise sa mise en œuvre pour développer DSD au niveau National. Coordonne les différents services: juridique, financier, Gestion RH, veille environnementale. Résultats : Statuts et documents officiels actualisés. Reconduction des Partenariats institutionnels. Manage, anime et fédère pour accroître l'autonomie des responsables de projets et l'efficience des 130 collaborateurs. Méthodes : Partage d'expériences et montée en compétences (VAE, VAP). Formation aux outils informatiques : communication et organisation (Discord, ZOOM, Trello, Doodle) Résultats : Arrêt du Turn-over et mise en place du télétravail lors de ce 1er confinement.

janv. 2003 / mars 2020 **Responsable Commercial et Partenariat**
UPSA - BMS
Groupe biopharmaceutique international, réseau innovation En interface avec les services supports : Définie et déploie la stratégie commerciale : Gère et développe les partenariats avec les instances institutionnelles et groupements. Analyse les KPI via le CRM, Veille au respect des DMOS et procédures, Participe aux recrutements, Accompagne et développe les compétences des équipes Objectif : Gagner des parts de marchés pour devenir N°1. Résultats : En 2 ans, Eliquis : Molécule référente de l'HAS Vision stratégique et Développement du portefeuille clients: Création du symposium BMS afin de palier à une modification législative invalidant notre participation au congrès annuel. Résultats :

Déploiement de nouvelles formations, Réalisation de nouveaux partenariats, interaction avec 150 KOL.

mars 1996 / déc. 2002 **Directeur Commercial Zone Afrique**
Eurolog France
Société Informatique (Hardware, Software): Devenir leader des marchés émergents. Croissance de l'entreprise par la conquête des marchés IT bancaire.
Moyens : Développe et mets en œuvre la stratégie commerciale, Pilote la demande du marché, la
commercialisation et le suivi des produits pour développer le CA. Résultats : Satisfaction et
fidélisation des clients, Ventes > 33% la 1ère année et création d'une filiale au Ghana.

janv. 1996 / **Bénévolat**
France
Croix Rouge DTAS 77 Directeur des 19 structures de la 77
Directeur Partenariat Fondation Recherche Médicale FRM (2 ans)
Directeur Général/ Co-Fondateur Société Epigénétique Féline (8ans)
Membre club ESSEC Santé

DIPLOMES ET FORMATIONS

nov. 2020 / nov. 2020 **Certification Communication Professionnelle** - BAC+6 et plus
ESSEC

oct. 2018 / févr. 2020 **Mastère Spécialisé Stratégie & Management des Industries de santé Certification Management & Leadership** - BAC+6 et plus
Essec Business School

juin 2019 / juil. 2019 **Certification Management Avancé et Leadership** - BAC+5
ESSEC

janv. 2018 / juin 2018 **Master Business Management** - BAC+5
ESSEC Business School

janv. 2009 / août 2009 **Programmation Neuro-Linguistique** - BAC+5
Institut FHE

/ juin 1993 **Licence Management & ventes secteur Santé** - BAC+3
Ecole GSA

COMPETENCES

Autonomie, Bienveillance, Empathie
Gestion de structures, Management d'équipes, Gestion budgétaire
Pilote le changement, Planification de projets, Analyse de résultats, Veille environnementale
Animation, Communication, Prise de parole, Négociations, Développement de Partenariat
Anglais, Utilisation Microsoft Office, CRM

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Français	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Voile, Plongée Sous-Marine,
Développement Personne, Jazz, Piano, Théâtre