

**Thibaut M.** - Né en 1985  
**13006 Marseille**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1407031054**

## Ingénieur d'affaires

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans le Bâtiment.

### Formations

---

2013-14 : MCs Ingénierie d'Affaires Kedge Business School, Groupe Euromed Management  
2012-13 : Master 1 "Sciences du Management" Institut des Administrations et des Entreprises  
2011-12 : Licence Professionnelle Comptabilité et Gestion Institut des Administrations et des Entreprises  
2007-10 : BTS Management des Unités Commerciales EMAGE

### Expériences professionnelles

---

#### Depuis 09/2013

Ingénieur d'affaires B2B - ALTEO - (ex PECHINEY) - Industrie chimique - GARDANNE (en alternance).  
Business development : Recherche de nouveaux distributeurs (secteur Europe de l'Est, Asie) Visites d'industries en république Tchèque, entretiens techniques, négociations d'affaires (+192 % d'exportations), Ouverture de nouveaux grands comptes, Implémentation du Yield Management dans la gestion des ventes, revenue management dans la gestion des stocks.

#### 2013

Assistant Ingénieur - Planning et Contrôle des coûts de projet - AREVA SGN Projet COMURHEX site nucléaire de Tricastin. Suivi des coûts matériels et travaux et d'ingénierie d'un lot (outil Hypérion, SAP, Excel), Aide à la réalisation de tableaux de synthèse pour le client, Interface entre les différents intervenants du projet (planning, achat, ordonnancement), Immersion et compréhension de la gestion d'un projet à haute technicité.

#### 2012

Assistant comptable -Cabinet d'Expertise Comptable MONEXPERT- La Crau. Comptabilité, vérification des saisies, lecture de bilans, création de budgets prévisionnels.

#### 2009-11

Attaché commercial B2B et B2C - Celenya Hôtel 2 étoiles - Toulon. (CDI) Développement du CA : prospection et évaluation de nouvelles opportunités commerciales. Négociation de partenariat avec les centrales de réservation (booking, expedia, lastminute) Contrôle et pilotage des performances. Management d'équipe (6 salariés) et supervision de projet d'agrandissement de la capacité d'accueil. Yield Management via les centrales de réservation

#### 2007-09

Responsable comptoir B2B - ANCONETTI - Distributeur de matériel pour les professionnels du bâtiment Le Lavandou (en alternance). Gestion des stocks et des ventes. Responsable d'équipe (2 vendeurs magasiniers), organisation des plannings. Conseil clients, réalisation de devis.

### Permis

---

Permis B + véhicule

## Centres d'intérêts

---

- Vie associative ; Mission humanitaire Guinée 2014 (trésorier)