

Marc G. - Né en 2021
94300 Vincennes
29 ans d'expérience dont 2 à l'étranger
Réf : 1711231913



Directeur général

Objectifs

- Contribuer au développement des affaires et des Hommes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans les Services commerciaux.

Formations

2017-2018 : Management Général BAC + 5 (en cours)

Université de Versailles - Saint-Quentin-en-Yvelines

Management et administration des entreprises

2011 - 2015 : Formation continue groupe Securitas

Méthode de vente groupe Outils commerciaux CTK

2011 : Formation continue ESSEC Paris

Marketing, Finances, Stratégie, Web Marketing,

Management de la force de vente et négociations

1997 : Formation continue Marketing des Services

Institut Supérieur de Marketing Paris

1988 : BTS Hôtellerie Restauration

Lycée hôtelier STRASBOURG

1986 : BTH Hôtellerie Restauration

Lycée hôtelier STRASBOURG

Expériences professionnelles

2017

RISKMATRIX Bénélux Consultant en mission : Poste basé à Paris Etude de marché pour ERP - Gestion d'automatisation des flux - Drones Analyse juridique et sociale Gestion des appels d'offres Elaboration de la politique commerciale Création de partenariats et animation des partenaires Représentation de la société en France

2011-2017

SECURITAS ACCUEIL Directeur Général : Poste basé à Paris Fonction direction : Société de prestation de services en Accueil en entreprise. Proposer un plan stratégique sur 3 ans pour la création de valeurs. Créer un réseau commercial dédié. Elaborer et suivre les budgets d'exploitation. Membre du comité de direction du groupe SECURITAS France. Relation presse professionnelle. Animation d'un CODIR Fonction marketing : Créer une nouvelle image. Développer une offre de service produits et services . Coordonner la politique qualité (Double certification qualité NF et ISO). Bench marker les offres concurrentes. Fonction commerciale : Créer des argumentaires commerciaux. Animation d'une force commerciale dédiée Participer aux présentations des réponses aux appels d'offres. Création de fichiers et de méthode de prospection PAC Sélection et participation aux salons professionnels Nominée Trophée de l'ARSEG : INNOVATION Fonction managériale : Recruter de nouveaux collaborateurs. Responsable des affaires sociales (CE, CHSCT, NAO, négocier les points critiques). Coordonner le plan de formation et de monter en compétences. Comité des rémunérations Participation au comité des Talents groupe SECURITAS Fonction achats : Contrat achats tenues professionnelles et mise en production Négociation et mise en oeuvre des contrats de partenariats prestations Création d'un partenariat

marque blanche Membre du comité achat groupe SECURITAS Négociier les baux exclusifs accueil Fonction RSE : Mise en place d'accord Handicap Création de supports en @learning Création de déploiement de formation prévention des risques professionnels

2010

GRUPE APAVOU LTD : Ile Maurice et Réunion Directeur Commercial et Marketing groupe : Poste basé à Paris Fonction commerciale : Développer le CA sur Europe Afrique du Sud, Inde, Australie et Chine. Fonction marketing : Mettre en place deux plans marketing et business plans des deux catégories d'offres.

2005-2010

GRUPE NOUVELLES FRONTIERES Directeur Général Division Hôtelière : Poste basé à Paris Fonction direction générale : Développer les partenariats stratégiques à l'international. Cession d'assets Fonction marketing : Créer une marque économique . Fonction commerciale : Développer le CA sur la base de Plans d'actions commerciales. Fonction managériale : Manager les équipes du siège et des opérationnels. Fonction achats : Négociations achats groupe équipements et consommables Pilotage investissements : Plan pluriannuels Fonction financière : Créer et piloter les budgets opérationnels et d'investissements Directeur de production pour le Moyen-Courrier : Poste basé à Paris (intérim de 9 mois) Fonction Marketing : Mettre en oeuvre la production des brochures Tour Opérateur. Fonction commerciale : Développer le CA sur le périmètre de responsabilité Fonction achat : Négociier des partenariats avec des réceptifs et des prestataires hôteliers et aériens. Fonction managériale : Recrutement, évaluer les équipes.

2000-2005

Directeur Commercial Régional : Région Rhône- Alpes et Est Poste basé à Lyon Fonction Marketing : Chef de projet sur une étude nationale de géolocalisation sur la base de la CRM. Fonction commerciale : Développer le réseau et optimiser les emplacements avec étude de faisabilité financière. Développer le chiffre d'affaires sur ma zone de 30 agences, Fonction managériale : Recrutement, évaluer les équipes .Le plan de formation

1997-2000

Directeur Régional Hôtellerie : Corse et Tunisie Fonction managériale : Gérer 3 hôtels composés d'équipes multiculturelles. Nombre de salariés 350. Fonction de gestionnaire : Définir et suivre les budgets d'exploitation. Fonction marketing et commerciale : Définir et mettre en application une politique commerciale Fonction achat : Négociier les achats et approvisionnements production et les investissements CAPEX

1993-1997

Directeur d'hôtel : Morzine et Martinique Fonction managériale : Responsabilité générale d'un établissement Fonction de gestionnaire : Définir et suivre les budgets d'exploitation. Fonction commerciale : Mettre en place des opérations pour développer le Chiffre d'affaires 30 M F.

1992-1993

ORLY RESTAURATION Gérant Restauration collective Fonction opérationnelle : Gérer une cuisine centrale en liaison froide Maîtrise de norme HACCP Fonction de gestionnaire : Gérer les stocks et les achats.

1990-1992

Hôtels Anchoage SIRETO SA Martinique Directeur de la restauration puis Directeur Fonction managériale : Gérer 1 hôtel 186 Chambres 450 lits Fonction de gestionnaire : Définir et suivre les budgets d'exploitation. Fonction opérationnelle : Mettre en place des opérations Groupes

Langues

- Anglais : Maitrise professionnelle / Allemand : Maîtrise professionnelle parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Management de projets
Développement digital
Relations sociales
Management
Business développement
Transformation
Commerce

Gestion
Création de valeurs (Expert)

Centres d'intérêts

- Course à pied