

Jean Charles M. - Né en 1966
01390 Tramoyes
14 ans d'expérience
Réf : 706081001



Directeur general adjoint

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans l'Ingénierie.

Formations

1984:bts en électrotechnique + 1993: dea de génie biologique et médical + 1993:1993 diplôme d'ingénieur en génie électrique à l'insa de Lyon

Expériences professionnelles

Depuis 1993 : Groupe AKKA TECHNOLOGIES (1650 salariés 102M€ CA) 2004 à ce jour : AKKA Ingénierie Process Société de conseil et ingénierie Process issu de la fusion de 4 sociétés en Europe du groupe AKKA. Directeur Division Energie. Création de la division énergie du pôle. Activité en développement comprenant un effectif de 90 salariés (150 à fin 2005) Acquisition des sociétés Teuchos Nucléaire, ACE et Creadif pour renforcer notre offre dans le suivi de projets en centrales et dans la sûreté nucléaire et automatismes réacteur. Pilotage de l'intégration de ces nouvelles structures. Participation à l'obtention des certifications CEFRI et ISO nécessaires pour notre client principal EDF. ·Objectif : amener la structure à un niveau de 200 personnes et 10% de rentabilité nette à fin 2006.

2002 à 2004 : Société EURTECH Société de conseil et d'Ingénierie en process industriel spécialisée dans le secteur automobile (150 consultants) Directeur Général Adjoint. Management d'une équipe de 5 ingénieurs d'affaires répartis sur l'ensemble de la France et l'Italie. Mise en place d'un plan stratégique visant à redresser l'entreprise qui est en perte depuis 2 ans. Diversification de l'offre de prestations de l'entreprise et repositionnement sur des métiers à plus forte valeur ajoutée. Réorganisation des services recrutement et définition d'une nouvelle politique RH. Réduction des encours financiers de plus de 20%. ·Passage d'un chiffre d'affaire de 7M€ à 9,6M€ en 2ans. Marge nette avant impôts de 8% après 2 années en perte.

1997 à 2002 : Société HYSYS Société de service en technologies industrielle dans le domaine de la conception mécanique. 450p. 1999 à 2002 : Responsable de Division Management d'une équipe de 3 commerciaux et 125 consultants. Objectif : Diversifier les activités de l'entreprise dans des secteurs de l'industrie lourde (Ferroviaire, Energie, Sidérurgie, naval). Prise de parts de marché dans le ferroviaire qui devient le 2ème secteur de l'entreprise après l'automobile. Augmentation forte de la rentabilité de la division par la mise en place d'une politique de recrutement régionale et une agressivité commerciale nous permettant d'acquérir rapidement des positions de leader sur les grands projets SNCF et RATP. ·Passage d'un chiffre d'affaire en 1999 de 6,4 M€ à 8,4 M€ en 2001. Augmentation de la marge d'exploitation de environ 6% :30,2% en 2000. 36% en 2001

1997 à 1999 : Ingénieur commercial secteur automobile Gestion d'un portefeuille clients appartenant au secteur automobile ; constructeur et équipementiers. Client principal, Renault. Recrutement et suivi des consultants dans l'ensemble des métiers du process automobile. ·Passage d'un chiffre d'affaire en 1997 de 2 M€ à 4,5M€ en 1999. Développement d'un joint venture avec un partenaire brésilien pour le projet Renault do Brasil.

1993 à 1997 : Société HYMELEC SERVICE Société de prestation de service pour l'industrie 1996 à 1997 : Chargé de développement Agence de Belfort Sous la responsabilité du directeur d'agence de Belfort, j'avais à charge la diversification commerciale de l'agence dans la région Franche-Comté et Alsace. 1993 à 1995 : Consultant chef de projet pour Client Peugeot Sochaux Mission d'assistance à maîtrise d'ouvrage au sein du service automatisme carrosserie. Responsabilité d'un projet de rénovation d'une installation de manutention inter-

ateliers de 4,5 M€. Métiers : Génie Civil, Charpente, équipements de manutention, automatisme. Gestions d'une équipe de 5 sous-traitants (environ 30 personnes) 1991 à 1993 : INSA de Lyon : congé individuel de formation Reprise d'études et obtention d'un diplôme d'ingénieur en génie électrique. 1986 à 1991 : Société METRAP machines outils Société d'études, réalisations et rénovation de machines outils et machines spéciales Au sein du bureau d'études automatismes, en tant que technicien automaticien, je réalise les analyses fonctionnelles, les études électriques et automatismes de machines à commande numérique et la mise en service sur les sites clients en France.

Langues

- Anglais : courant. Pratique régulière dans le cadre professionnel + Portugais : bilingue (langue maternelle).+ Espagnol : courant + Italien : courant. Pratique régulière dans le cadre professionnel parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Direction générale
Plan stratégique et organisation
Contrôle des indicateurs financiers
Management et motivation d'équipes

Direction commerciale
Définition de politique commerciale
Management par objectifs
Négociations clients France et Etranger
(Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Membre du groupe régional Ain-Rhône des INSA de Lyon
- Membre de l'association DCF Lyon (Dirigeants Commerciaux de France)
- Membre de la SFEN (Société Française d'Energie Nucléaire)
- Vice président de l'école de musique de Montluel.
- Hobbies : Saxophone Jazz, lecture.
- Sport : Tennis, Rugby