

Marc MAUROY
Senlis 60300/ (Paris 17)
marcmauroy@yahoo.fr
Tél : 06.75.37.85.61
Permis B
Mobilité nationale
RQTH : Fin 01/2030

PMO/Consultant AMOA
Bilingue anglais



COMPETENCES PROFESSIONNELLES

SPECIALITES

- Augmenter le chiffre d'affaires
- Négocier les contrats
- Créer et développer des centres de profits
- Développer la valeur ajoutée

- Manager une force de ventes

- Manager une équipe d'informaticiens

- Intégrer un CRM dans un ERP
- Former des commerciaux

COMPETENCES

- La prospection et l'acquisition de nouveaux clients
- Rédaction et négociations d'accords-cadres
- Démarrage et gestion de centres de profits
- L'approche stratégique et commerciale de nouveaux marchés et des clients grands comptes
- Recrutement, formation, accompagnement et montée en puissance d'une équipe commerciale
- Préparation aux entretiens de sélection, présentation aux clients, suivi des collaborateurs (jusqu'à 32 informaticiens) et clients.
- MOA/MOE sur Microsoft DYNAMICS 2009
- Formation théorique et pratique

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

*1 09/2023 – 03/2024: PMO/Business Partner (ITEKWAY/AKKODIS ASD) pour AIRBUS Defense and Space IDF

03-06/2019 : Responsable Commercial (COARSYS, ESN SAP/BI, 12 personnes)

01-08/2018 : Ingénieur d'Affaires (PLANEXPERTISE, ESN Oracle Primavera P6 - Microsoft Project, 4 pers).

2012 – 2017 : Autoentrepreneur Agent immobilier indépendant (réseau CIMM puis CPH depuis 2016).

2011 : Ingénieur d'Affaires SSII TESCOM, acquisition de nouveaux clients et suivi de la DGFIIP.

*2

2009 – 2010 : Consultant fonctionnel, intégration de l'ERP Microsoft Dynamics NAVISION 2009 pour BIOS (stage MS)

2007 – 2009 : Ingénieur d'Affaires SSII et Editeur de logiciels (UMANIS, UNISERV),
Acquisition de nouveaux clients : CREDIT MUTUEL DE BRETAGNE / DRE 59

2004 – 2006 : Gérant, Création et Gestion de GIGOGNE CONSEIL S.A.R.L.

2002 – 2003 : Ingénieur d'Affaires Banques Responsable d'un CA de **2.4 M€** (COGNITIS, SSII de 400 pers).

2000 – 2001 : Ingénieur d'Affaires / Responsable d'un Centre de Profits de **1.2 M€** (NET2S, SSII de 500 pers).

1997 – 1999 : Responsable Commercial Ile de France (MULTIBURO, centres d'affaires), **3 nouveaux clients/mois.**

1993 – 1996 : Directeur d'Agence, création et direction de la 6^{ème} agence (KEOPS Immobilier d'entreprise), **CA :1.2ME.**

1991 – 1993 : Chargé de Mission Asie, (MIRCEB, cabinet de conseils à l'export du C.R de Bretagne, Rennes).

1990 : Attaché Commercial (MINOLTA France S.A, division photocopieurs, Paris), **3 nouveaux clients/mois.**

FORMATION

2009 - 2010 : EI (Ecole Ingénieur) CESI Aix en Provence, Mastère Spécialisé Chef de Projet ERP

2004 - 2005 : SIPCA Paris, Intervenir en Formation (6 mois)

1985 - 1988 : ISG, Institut Supérieur de Gestion, cycle multinational, Berkeley et Tokyo, Mention Bien

LANGUES ET BUREAUTIQUE

Anglais : bilingue (enseignant d'anglais 1988-1989), pratique régulière en 2008-2011 et 1991-1993

Espagnol : niveau intermédiaire

Japonais : 1 an (cours du soir)

Bonne pratique de MICROSOFT NAVISION 2009 et Pack Office.

Introduction SAP HANA 100 (Formation de 2 jours en 04/2019).

Bootcamp prospection commerciale avancée Rocket School 10/2022

*1 Réalisations pour ITEKWAY/AKKODIS

- Support commercial et définition de la stratégie sur le périmètre AIRBUS Defense and Space IDF (Cartographie du compte, prises de rendez-vous clients, sourcing candidats)
- AIRBUS DS IDF, sensibilisation sur l'emploi de personnes handicapées auprès des responsables informatique (Mise en place de partenariats avec des ESN spécialisées EA pour proposer des candidats en situation de handicap auprès des interlocuteurs AIRBUS DS)
- AKKODIS Occitanie, prospection de nouveaux clients Aéronautique/Spatial/Défense et ouverture du compte SERMAT SOTEREM.

*2 Réalisations sur MICROSOFT DYNAMICS NAVISION 2009

(Stage Mastère Spécialisé Chef de Projet ERP de l'Ecole d'Ingénieurs du CESI Aix en Provence)

Septembre 2009 à Avril 2010 pour Bios Consulting, SSII spécialisée Business Intelligence

- Intégrer Microsoft Dynamics NAV Classic 2009 (NAVISION) en tant que consultant fonctionnel, pour le cabinet de conseil en Business Intelligence BIOS Consulting.
- Mettre en place le CRM dans NAVISION à partir de la création et de la standardisation des fiches clients, contacts, projets, ressources humaines, articles et autres modules, de la création d'une commande jusqu'à la facturation du client et le suivi budgétaire de 1^{er} niveau.
- Etre l'interface entre BIOS Consulting et l'intégrateur KNK, spécialiste NAVISION.
- Résoudre les erreurs dans NAVISION.
- Documenter les différentes étapes de création des fiches et des points indispensables à renseigner.
- Former la responsable administrative à NAVISION.