

MARC MAUROY




# Ingénieur d'affaires confirmé

Bilingue Anglais

Double compétence commerciale et informatique AMOA

Mon objectif est de prendre la responsabilité d'un centre de profits informatique pour augmenter le chiffre d'affaires et développer la valeur ajoutée

## CONTACT

 +33 (0)6 75 37 85 61

 marcmauroy@gmail.com

 Mobilité nationale et internationale

 <https://www.linkedin.com/in/marc-mauroyresponsablecommercialinformatique/>

## ATOUTS

- Leader
- Proactif et agile
- Orienté résultats
- Résolution problèmes complexes
- Organisation stratégique
- Bon négociateur
- Bon relationnel

## LANGUES

- Anglais : Bilingue
- Espagnol : Intermédiaire
- Japonais : Débutant

## INFORMATIQUE

CRM/ERP MS Navision 2009 (9 mois)  
SAP HANA, Pack Office

## FORMATION

- Mastère spécialisé Chef de Projet ERP (Bac+6) EI CESI 2010
- Institut Supérieur de Gestion, (Bac+5) ISG Paris-Berkeley-Tokyo 1988

## FORMATION CONTINUE

- Formation de Formateur d'Adultes SIPCA Paris (6 mois) 2005
- ESCP (certificat entrepreneur) 2010
- HA100 SAP HANA introduction 2019
- Bootcamp prospection commerciale avancée Rocket School 2022

## COMPETENCES COMMERCIALES

- Définir l'approche stratégique commerciale de nouveaux marchés et de clients grands comptes
- Conquérir des nouveaux clients
- Augmenter le chiffre d'affaires
- Négocier les contrats-cadres, construire les offres
- Développer la valeur ajoutée
- Fidéliser les clients

## COMPETENCES TRANSVERSALES

- Lancement et gestion de centres de profits
- Gestion budgétaire d'un compte d'exploitation
- Management et développement d'une équipe commerciale
- Management transversal d'une équipe d'informaticiens
- Préparer des informaticiens aux entretiens de sélection clients
- Animer des formations pour les commerciaux

## COMPETENCES TECHNIQUES

- Manager un projet informatique
- Créer et mettre en place la partie fonctionnelle d'un CRM
- Mettre en place le site de recrutement Apec et LinkedIn Recruter pour des petites ESN
- Identification des profils clés

**EXPERIENCE PROFESSIONNELLE****INFORMATIQUE (Services et logiciels) : Ingénieur d'Affaires / Responsable centre de profits**

NET2S / COGNITIS / UMANIS (Yliance) / UNISERV (2000 – 2009)

TESCOM / PLANEXPERTISE / COARSYS / ITEKWAY-AKKODIS (2011 – 2024)

2000 – 2001 **INGENIEUR D'AFFAIRES / RESPONSABLE CENTRE DE PROFIT (NET2S, ESN de 400 pers)**

- Responsable d'un centre de profits de **1.2 M€** sur les comptes C.A Indosuez, Saint-Gobain, CNCA, Air France. **Nouveaux clients : Saint-Gobain, C.N.C.A, Air France.**
- Management d'une dizaine d'ingénieurs consultants en assistance technique et forfait dans le domaine des nouvelles technologies réseaux et télécoms (sécurité, voix, data), démarrage de 10 à 15 missions par an.

2002– 2003 **INGENIEUR D'AFFAIRES BANQUES (COGNITIS, ESN de 300 pers)**

- Responsable d'un centre de profits de **2.4 M Euros** sur les comptes BNP, SG, CDN, ICDC, NATEXIS BDF, GIRETICE (Caisses d'Épargne), CREDIT LYONNAIS (sous-traitance),
- Suivi d'une trentaine d'informaticiens (Analystes Programmeurs à Architectes fonctionnels)
- Démarrage de 1 à 2 nouvelles missions par mois sur 2002,
- Progression du Chiffre d'affaires de **+ 13 %** sur le 2ème semestre 2002 (de 1.76 à 2 M€)

2006 – 2007 **INGENIEUR D'AFFAIRES (Yliance - Groupe UMANIS, ESN spécialisée CRM/BI)**

- Signature et suivi des collaborateurs pour ORANGE, BOUYGUES TELECOM,
- Démarrage de 10 nouvelles missions/an (**CA : 900 K€/an**).

2008 – 2009 **INGENIEUR D'AFFAIRES (UNISERV France, Editeur de logiciels Gestion Qualité des données)**

- Prospection de nouveaux clients Banques / Assurances / Services Publics,
- Nouveaux clients : Groupe ARKEA - Crédit Mutuel de Bretagne, DRE 59.

2009 – 2010 **CONSULTANT FONCTIONNEL CRM/ERP (BIOS) (Stage)**

- Maîtrise d'Œuvre pour l'intégration de Microsoft Dynamics Navision 2009 en interne,
- Mise en place de matrices de fichiers, documentation et formation utilisateurs (C.R.M).

2011 **INGENIEUR D'AFFAIRES Secteur Public (TESCOM, ESN spécialisée tests, 40 pers)**

- Nouveau client: BETCLIC, suivi et développement commercial de la DGFiP (Impôts), (**CA:300 K€/4 mois**).

2018 **INGENIEUR D'AFFAIRES (PLANEXPERTISE, ESN Oracle PRIMAVERA et MS Project, 4 pers).**

- Création site LinkedIn Recruiter, sélection candidats, rédaction annonces Apec.
- Suivi des prospects et clients ALSTOM, GTT, EDF, VINCI groupe, ENGIE, LEON GROSSE

2019 **RESPONSABLE COMMERCIAL (COARSYS, ESN SAP/BI, 12 personnes)**2023 - 2024 **PMO/Business Partner (ITEKWAY, ESN / Mission AKKODIS )**

- Support commercial et définition stratégie sur le périmètre **AIRBUS Defense and Space IDF**
- **AIRBUS DS**, sensibilisation sur l'emploi de personnes handicapées auprès des responsables informatique.

**IMMOBILIER (B to B) : Directeur d'Agence / Responsable Commercial IDF (1993 – 1999)**1997 – 1999 **RESPONSABLE COMMERCIAL Ile de France (MULTIBURO centres d'affaires et location de bureaux équipés : Leader national, Paris), 3 nouveaux clients/mois.**1993 – 1996 **DIRECTEUR D'AGENCE (KEOPS Immobilier d'entreprise)**

- Création et direction de la 6ème agence du réseau KEOPS sur le secteur de l'Ile de France Sud,
- Prospection de locaux, recherche de mandats, organisation des visites clients et rédaction de baux,
- Recrutement et encadrement de 2 commerciaux et d'une secrétaire commerciale. **CA : 1.2MF**

**ENTREPRENEURIAT**2012 – 2017 Auto-entrepreneur, **Agent immobilier indépendant** (CIMM puis Réseau CPH).2004 – 2006 **GERANT (GIGOGNE CONSEIL S.A.R.L)**

- Création d'un cabinet de recrutement dans le domaine des systèmes d'informations et formation
- Free-lance pour un cabinet de recrutement et formation de commerciaux (Maroc Telecom, AFPA).

**DIVERS**1991 – 1993 **CHARGE DE MISSION ASIE (MIRCEB : Mission Régionale du Commerce Extérieur Breton, cabinet de conseils à l'export, Rennes). Organisation de salons agroalimentaires (Foodex Tokyo, Foodasia Singapour)**1990 **ATTACHE COMMERCIAL (MINOLTA France photocopieurs, Paris). 3 nouveaux clients/mois**