

## Marc BRUNA

5, rue de la Chalandie  
92370 Chaville  
[marcbruna@hotmail.com](mailto:marcbruna@hotmail.com)  
Tél : 06 82 37 27 62



## Directeur Commercial

- ▶ Une vision stratégique alliant une compétence commerciale et marketing.
- ▶ Une forte capacité à mobiliser, animer, motiver des équipes avec des partenaires publics et privés.
- ▶ Une connaissance approfondie de la vente de prestations de services en cycles longs sur le marché banque/assurance et services publics.

### PARCOURS PROFESSIONNEL

#### 2013 - 2014 : **G2R Formation - GRPG**

Sociétés de formation – Paris

##### **Missions en entreprises**

Réponses à des appels d'offres publics pour des prestations de formations professionnalisantes, qualifiantes et certifiantes

#### 2011 - 2012 : **Advancity**

Pôle de compétitivité – Champs sur Marne

##### **Responsable du Plan filière régional des éco-activités**

*Rattachement au Directeur général.*

#### 2007 - 2011 : **Conseil régional de Picardie**

Amiens

##### **Chargé de mission développement économique**

*Rattachement à la DGA Economie, Enseignement supérieur, Recherche et Innovation*

#### 2002 - 2007 : **CCI de Sens**

##### **Directeur de l'Agence de développement économique du Sénonais**

*Rattachement au Président de la CCI*

#### 2001 : **Message Media Europe, filiale de VIVENDI et Softbank**

Start up dans l'email marketing – Nanterre

##### **Directeur des Ventes Europe du Sud**

Responsable de la commercialisation en France de prestations CRM d'email marketing en facility management, en ASP et en logiciel  
Equipe de 4 commerciaux grands comptes  
Objectif de 900 K€ atteint

*Rattachement au Directeur commercial Europe*

#### 1999 - 2000 : **France Télécom**

Agence Entreprises Paris Bourse

##### **Responsable d'une équipe de vente**

Commercialisation des prestations de services du groupe auprès d'une clientèle services publics, collectivités, associations avec une équipe de 8 personnes  
Objectif annuel de 300 MF dépassé

*Rattachement au Directeur des ventes de l'Agence entreprises*

### MISSIONS ET ACTIONS

#### MANAGEMENT

- ◆ Management d'équipes pluridisciplinaires.
- ◆ Recrutements : Elaboration de profils de poste, entretiens.

#### COMMERCIAL

- ◆ Gestion et animation d'équipes de commerciaux et d'assistantes commerciales.
- ◆ Prospection de nouveaux clients, ouverture de comptes et création de partenariats avec un réseau de prescripteurs.
- ◆ Vente de prestations de services auprès de grands comptes sur des cycles longs (TDF, France 3, ARTE, Xerox, Bred Banque Populaire, GIE Cartes Bancaires, GE Capital Finance, INPI, Zurich Assurances, Crédit Agricole, Caisses Epargne IDF, Mairie de Paris, Assemblée Nationale, Sénat,...).

#### MARKETING

- ◆ Elaboration d'une stratégie marketing : Préconisations, définition des objectifs.

#### EVALUATION ET CONTROLE

- ◆ Mise en place des tableaux de bord de suivi des objectifs et de réalisation, recherche d'indicateurs d'efficacité.

## PARCOURS PROFESSIONNEL

---

**1994 - 1999 : Expertel, filiale de France Télécom**

Paris

### **Responsable commercial**

Vente de prestations de conseil, d'ingénierie, d'exploitation et de maintenance télécoms auprès de grands comptes services publics, banques et assurances en Île-de-France, sur Toulouse et Montpellier  
Objectifs annuels de 3,5 MF en conseil et de 12 MF en exploitation toujours atteints

**Rattachement au Directeur commercial**

**1990 - 1993 : Symedia**

SSII de 200 personnes – Vanves

### **Ingénieur commercial grands comptes**

Vente de prestations de facility management et de développements de logiciels au forfait sur le secteur des media  
Objectifs annuels de 10 MF toujours atteints

**Rattachement à un Directeur de B.U.**

**1989 - 1990 : Jeumont Schneider TELECOM**

Louveciennes

### **Ingénieur d'Affaires Export**

**1987 - 1988 : ALCATEL CIT – Division Télématique**

Vélizy

### **Ingénieur logiciel**

## FORMATION

---

**2013**

Formation de 3 mois « consolidation des compétences managériales » chez G2R  
Formation

**Juin 1987**

Ecole Nationale Supérieure d'Ingénieurs de Caen

Ingénieur ENSI CAEN

Matières dominantes : Informatique, automatique et électronique

**Juin 1987**

Institut d'Administration des Entreprises de Caen

DESS Certificat d'Aptitude à l'Administration des Entreprises

Matières dominantes : Marketing, finance, gestion de production

## MISSIONS ET ACTIONS

---

### COMMUNICATION

- ◆ Réalisation d'outils de communication, site web, plaquettes argumentaires en plusieurs langues.

### CONDUITE DE PROJET

- ◆ Gouvernance et pilotage de projets complexes associant des partenaires publics et privés.
- ◆ Organisation de comités de pilotage.
- ◆ Recherche de subventions auprès de partenaires publics.

## INFORMATIQUE, LANGUE

---

- ◆ Bonne maîtrise de : Word, Excel, Power Point.
- ◆ Anglais : niveau professionnel – TOEIC 920/990 en juin 2012.

### Autres activités

---

- ◆ Informatique temps réel sur ARM Cortex M3.
- ◆ Participation active à un forum anglophone de concepteurs de systèmes embarqués ARM.