



Market Cadres

02 40 16 10 61

marketcadres.nantes@gmail.com



Bienveillante, à l'écoute,
motivée, tournée vers l'action

Association reconnue d'intérêt général

Je rassemble, depuis déjà 25 ans, des cadres expérimentés en région nantaise. Je les accompagne dans leur recherche d'emploi et mets mon réseau à leur disposition.

Mes expériences et réalisations :

- Créer les conditions favorables au retour à l'emploi : aider à rédiger CV et lettres de motivation, simuler des entretiens d'embauche, faciliter l'utilisation des réseaux sociaux, mettre en relation les membres avec des cabinets de recrutement et des entreprises
- Permettre à chaque membre d'aller de l'avant et de se réaliser individuellement en participant à la vie de l'association
- Garder le lien avec le monde professionnel : organiser des rencontres avec des cabinets de recrutement, des RH et des chefs d'entreprise, des coachs, des groupements d'employeurs, des sociétés de portage salarial...
- Animer un réseau de plus de 500 anciens adhérents
- Organiser des événements et participer aux salons de l'emploi.

Mes atouts :

Excellente connaissance du tissu économique de la région, partenariat solide avec le MEDEF 44 et le CNAM notamment, richesse et diversité des profils de mes adhérents.

Compétences et Profils disponibles

Expérimentés, nous représentons tous les secteurs d'activités et toutes les fonctions.

Nous vous proposons nos compétences dans le cadre de postes à plein temps, de prestations ponctuelles ou de missions longues.

Vous repensez votre stratégie d'entreprise, vous souhaitez améliorer vos ventes, vous réorganisez vos services, vous lancez un nouveau projet ?

Alors découvrez qui nous sommes, et contactez-nous !

Sommaire

Direction d'entreprise et Direction opérationnelle	2
Management et Supply Chain	3
Développement commercial	4
Marketing, Communication, Innovation, R&D	7
Finance, Banque et Assurance	8



Direction d'entreprise et Direction opérationnelle



Jean-Pierre Bacara

06 74 93 29 23

jp.bacara.pro@orange.fr



doyoubuzz



Polyvalent, engagé, très réactif

Responsable Administratif & Gestion - Adjoint de Direction PME

Manager de fonctions support pendant 30 années, sur deux continents, ouvert sur le futur, j'accompagne les personnes et les processus pour donner du sens à la performance.

Mes expériences et réalisations :

- Structurer un back office administratif, incitant tous les services internes à participer aux mutations numériques, intégrer la dématérialisation en accompagnant toujours ces nouveaux modes de travail
- Etablir et garantir la fiabilité des comptes sociaux dans le respect des délais
- Etablir et justifier bilans et comptes de résultats
- Elaborer, alimenter et analyser les tableaux de bord, budgets, prévisionnels, reporting...
- Contrôler la production des paies, la gestion RH (valider les déclaratifs, contrats, NAO, relations avec les IRP), initier les formations et la veille
- Jouer le rôle d'interface tant interne qu'externe avec les banques, les EC/CAC, les partenaires, et faire adhérer, appliquer, contrôler
- Accompagner le dirigeant dans ses choix stratégiques.

Mes atouts :

Force de proposition à l'écoute de tous avec un engagement permanent au service de tous les acteurs de l'entreprise, management d'équipe consultatif et attaché aux résultats, acteur de la formation au cœur de l'entreprise.



Jacky Pruneau

06 59 73 27 64

jacky.pruneau@gmail.com



Adaptation, écoute, prise de recul,
capacité d'initiative

Direction et Contrôle de Bases Opérationnelles

30 années d'expérience internationale en exploration (Afrique, Moyen Orient, Asie).

Mes expériences et réalisations :

- Gérer et contrôler des bases et chantiers d'explorations pétrolières (entre 300 et 1500 salariés, CA de 100 K€ / j)
- Gérer un département de recherche géophysique (100 chercheurs, 50 projets, budget de 15 M€), sur les aspects financiers (gestion de budget, suivi des partenariats)
- Mettre en œuvre des logistiques lourdes sur des territoires hostiles (transports d'engins et de matières dangereuses, transits en douanes)
- Entretenir des relations diplomatiques et politiques sur les territoires explorés
- Mettre en place et gérer un chantier sismique pour TNG Compagnie Russe
- Développer un brevet.

Mes atouts :

Management multiculturel et pluridisciplinaire, déploiement de stratégies, anglais professionnel.



Florence Dupire

06 16 57 86 11

florencedupire5@gmail.com



Tisseuse de liens, stratégique, fiable

Responsable des partenariats

15 ans de commercial grands comptes en B to B, un master en économie solidaire, 4 ans de développement des partenariats dans l'ESS, des engagements forts dans l'entrepreneuriat social

Mes expériences et réalisations :

- Gérer un projet de A à Z : de la définition de la stratégie à la réalisation du bilan
- Mobiliser des acteurs et des ressources, animer un réseau
- Organiser des événements et des actions de communication
- Promouvoir, négocier, fidéliser
- Accompagner des projets et des personnes, faire grandir

Mes atouts :

Double parcours en entreprise et en milieu associatif, capacité à fédérer et à travailler en équipe.



Management et Supply Chain



Virginie Cicé

06 60 76 69 90

virginie.cice@wanadoo.fr



Pragmatique, collaborative,
passionnée, intègre

Responsable Service Clients

20 ans d'expertise managériale dans la relation clients et le secteur industriel. Passionnée par les relations humaines et très orientée clients, mon moteur est la création de valeur au sein des organisations.

Mes expériences et réalisations :

- Piloter un service clients : management opérationnel (huit collaborateurs), responsable du process Order to Cash (140 millions de chiffre d'affaires, 17 000 commandes par an), création et diffusion des KPI (taux de service, pénalités, délai moyen de paiement)
- Instaurer une démarche collaborative avec les clients et endosser le rôle de compte-clé logistique
- Conduire des projets d'optimisation de flux avec les prestataires (centralisation de l'entreposage), avec les clients (optimisation de la DLUO), avec les industriels (Gestion Mutualisée des Approvisionnements)
- Faire de l'amélioration continue un des leviers de la performance grâce aux outils du Lean Manufacturing et du Lean Office
- Contribuer à la réussite du S&OP en travaillant en mode collaboratif sur l'ensemble des maillons de la Supply Chain

Mes atouts :

Mettre à profit l'intelligence collective et le pragmatisme pour atteindre les objectifs définis par la direction Supply Chain. Analyser les process, trouver des solutions originales, bâtir et s'inscrire dans la durée.



Nicolas Blay

06 12 49 14 14

blay.nicolas@wanadoo.fr



Sens client, Communication,
Adaptabilité

Responsable de Centre de Relations Clients

A l'écoute et au service du client depuis le début de mon expérience professionnelle, avec une forte dimension managériale au niveau des hommes et des projets.

Mes expériences et réalisations :

- Piloter un service clients dans le domaine des services (telecom, énergie, institutionnel...) : front-office, back-office, rétention, fidélisation, support technique, vente directe...
- Gérer un parc clients BtoC et BtoB (max. 300 K clients) avec des objectifs de développement du CA : création de nouveaux comptes, ventes additionnelles...
- Manager des équipes de taille variable ($10 < x < 90$ sal.) dans un call-center ou bien dans un service dédié au sein d'une PME
- Mesurer la satisfaction clients dans une démarche d'amélioration continue
- Conduire des projets autour de l'intégration d'un CRM en interne ou en externe via des missions de consultant
- Mener un projet de certification ISO 9001 dans un contexte de restructuration

Mes atouts :

Comprendre et satisfaire le client, fédérer et monter en compétences les équipes, piloter les projets et accompagner le changement, générer un climat de confiance et d'échanges et mettre en avant l'objectivité et la tolérance dans la sphère professionnelle.



Développement commercial



Didier Bellec

07 86 26 80 23

bellec.blanchet@wanadoo.fr



Stratège, charismatique,
performant, pragmatique

Directeur Commercial

Forte expérience réussie dans les domaines de la vente, du management vertical ou transversal d'équipes, du marketing opérationnel et stratégique, de la gestion de budgets.

Mes expériences et réalisations :

- Elaborer et mettre en place des stratégies commerciales et marketing en France et à l'Export
- Définir des Business Plan, gérer et optimiser des budgets ventes et communication
- Recruter, animer et gérer des équipes de vente et de chefs de produits
- Négocier avec des grands comptes (B to B, B to B to C), développer la prescription auprès des grands donneurs d'ordres publics et privés
- Conduire, en relation avec l'ensemble des services concernés de l'entreprise (B.E, méthodes, logistique, achats, ...), des projets industriels à forts enjeux stratégiques et de CA.

Mes atouts :

Bilingue Anglais, anticiper les attentes des marchés, fédérer les équipes, identifier puis développer et fidéliser les clients.



Marie-Laure Bordin

06 18 48 00 68

marielaure.bordin@gmail.com



Qualités relationnelles, persévérante,
capacités d'adaptation, autonome

Conseillère Commerciale - Chargée de Développement

12 ans d'expériences commerciales en France et à l'international.

Mes expériences et réalisations :

- Prospector et développer un réseau commercial
 - Vendre, négocier des conditions commerciales et fidéliser une clientèle
 - Conduire des études de marché et proposer des plans d'actions commerciales
 - Mettre en œuvre des actions de communication : digital, print, organiser des événements
 - Conseiller les entreprises pour optimiser leurs plans de formations (dispositifs et financements)
 - Sourcer, évaluer, sélectionner et recruter du personnel
 - Piloter et animer des actions de partenariats avec les prescripteurs
 - Anglais, allemand courant. Espagnol intermédiaire.
 - Secteurs d'activité : industries, BTP, distribution, services aux entreprises (TPE, PME, Groupes)
- Domaines de prédilection : santé et qualité de vie au travail, ergonomie, RSE, diversité

Mes atouts :

Créer des liens durables pour développer, force de persuasion, orientée résultats, qualités d'écoute, d'analyse et de conseil.



Ingrid Lannoy

06.51.92.57.89

lannoyingrid44@gmail.com



Fédératrice Négociatrice Adaptabilité
Sens des Priorités

Responsable Commerciale

Forte d'une expérience commerciale BtoB de 25 ans, j'ai commencé comme Attachée Commerciale, Ingénieure Commerciale Grands Comptes et Animatrice de réseau, sur des marchés très concurrentiels.

Mes expériences et réalisations :

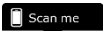
- Encadrer les équipes de vente et accompagner chez le client final
- Challenger les équipes (5 personnes)
- Piloter le portefeuille et des actions de fidélisations et de marketing à partir de CRM
- Mettre en place des accords-cadres juridiques en incluant des clauses de benchmark
- Définir une stratégie commerciale sur un secteur
- Définir des Business Plan sur des grands comptes (STX, Thyssenkrupp...) en augmentant la marge de 3% à 12%

Mes atouts :

Ce qui me passionne c'est l'équipe ! c'est de transférer mes compétences et de faire en sorte que l'équipe se dépasse. Je sais fédérer les hommes et les femmes, autour des objectifs de résultat et de rentabilité.

**Laurent Vigneron**

06.14.63.25.65

lvigneron28@neuf.frRigueur, sérieux, optimisme,
relationnel

Responsable d'Equipe Commerciale

18 années de management de proximité en B to C, j'ai su développer l'activité commerciale tout en garantissant la fidélisation et la satisfaction clients.

Mes expériences et réalisations :

- Encadrement d'une équipe de 7 chargés de clientèle
- Coaching et management de proximité
- Atteinte des objectifs fixés
- Planning des équipes
- Entretiens d'évaluation et d'embauche des collaborateurs
- Prévisions d'activité et logistique (parc de = de 450 véhicules et 35000 transactions/an)
- Suivi et gestion des litiges clients

Mes atouts :

Fédérer les équipes et les faire atteindre les objectifs fixés. Fidéliser et satisfaire la clientèle. Apporter mon professionnalisme, ma rigueur et mon humour

**Isabelle POULAIN**

06 98 63 59 18

<mailto:i.poulain@icloud.com>

Médiatrice, diplomate, rigoureuse,

Animatrice de Réseau de Vente

Les 20 ans d'animation d'équipe, basée sur le goût de transmettre, m'ont donné à une vision à la fois opérationnelle et stratégique, pour impulser l'envie de réussir aux collaborateurs.

Mes expériences et réalisations :

- Animation d'un réseau de boutiques sur la France
- Management d'équipe : contribution à la motivation et à la cohésion des collaborateurs
- Goût de rendre autonome et de déléguer
- Formation aux techniques de vente et au merchandising
- Elaboration de plans d'actions et de communication

Mes atouts :

Un esprit d'équipe basé sur une écoute active et une énergie qui mobilise

Animation de réseau de franchises, succursales, affiliés ou multi-marques. Vente multi-canal.

**Yannick BESLIN**

06.11.31.5000

yannick.beslin@wanadoo.frAlerte, écoute active, esprit de
compétition, fédérateur

Manager Commercial

Encadrant commercial confirmé, je suis disponible pour une entreprise ouverte et promouvante, désirant un leader, force de proposition, volontaire, dynamique, organisé, afin d'atteindre et surtout de dépasser vos objectifs !

Mes expériences et réalisations :

- Encadrement et accompagnement
- Reporting et analyse des résultats
- Mise en place de plans de progression des collaborateurs
- Suivi et analyse des performances de l'équipe
- Développer et fidéliser un portefeuille de clients
- Assurer le suivi commercial, financier et administratif
- Gestion des Grands Comptes/Grands Marchés

Mes atouts :

Leadership, persuasif, adaptabilité, pugnacité, 23^{ème} postulant/1000 au test « Management » cabinet UPTOO.



Maryline ROBERT
06.81.84.54.91

marie-line.robert@wanadoo.fr

Commerciale en clientèle B to B

34 ans d'expérience dans la vente B to B de consommables de bureau et notamment, de papier de reprographie et d'imprimerie dont 4 années en tant que gérante-associée d'une entreprise à RENNES.

Mes expériences et réalisations :

- Identifier et prospecter par téléphone et terrain sur 13 départements des grandes entreprises, administrations, collectivités, hôpitaux, mutuelles,
- Etablir et négocier des offres commerciales de gré à gré, conclure les ventes, en assurer le suivi,
- Mettre en place des accords-cadres nationaux et répondre aux appels d'offres en ayant au préalable rencontré les clients ou les prospects (acheteurs, prescripteurs, utilisateurs),
- Négocier avec les usines des prix d'achats et des délais pour des fabrications spéciales,
- Remonter à la Direction Nationale des Ventes des informations du marché susceptibles d'améliorer la réactivité et la compétitivité de l'entreprise.

Mes atouts :

Savoir établir des relations durables entre les clients et l'entreprise en instaurant un climat de confiance. Volontaire, impliquée, goût du challenge.



Marketing, Communication, Innovation, R&D



Alexa Meslet

06 63 02 57 45
alexa11@hotmail.fr



Organisée, autonome,
bon relationnel, créative

Responsable Marketing

16 ans d'expérience marketing en grande distribution spécialisée, dont 4 ans en omnicanal (réseau physique et e-commerce).

Mes expériences et réalisations :

- Piloter une offre produit et service d'un réseau de magasins : assortiment produit à détenir, plan merchandising, plan promotionnel
- Définir et mettre en place une stratégie de repositionnement de marque et packaging de produits
- Définir et coordonner des actions relation clients : écran d'aide au choix en magasin, contenus ciblés sur internet, prise de rdv client sur internet
- Créer un site e-commerce
- Animer un site e-commerce : plan d'animation, choix de produit à mettre en avant, rédaction de contenu, SEO, analyse des KPI
- Manager une équipe de 15 personnes.

Mes atouts :

Expérience marketing B to B appliquée à plusieurs marchés : papeterie, bricolage, jardinage, produits culturels et multimédia, pièces et réparation automobile.



Finance, Banque et Assurance



Estelle Bouhanna

06 84 71 99 74

estelle.bouhanna@wanadoo.fr



Sens de l'équité, assertive, curieuse

Responsable Gestion des Opérations d'Assurance

9 ans de management en épargne assurance vie à Paris. Je souhaite mettre mon expertise et mon sens des responsabilités au service d'une entreprise d'assurance de la région nantaise.

Mes expériences et réalisations :

- Animer une équipe de gestionnaires épargne (14 collaborateurs) : contrôler la productivité et la qualité des opérations traitées (production et sinistres : fiches avec points de contrôle), conduire et formaliser les entretiens annuels d'évaluation, s'assurer de l'adéquation des compétences des collaborateurs avec les missions, compétences et objectifs attendus et mener les actions en découlant (montée en compétence, transferts pédagogiques, plan de formation)
- Contribuer aux projets transverses pour optimiser l'activité (GED, relances automatiques partenaires, délégations)
- Organiser des réunions de gestion avec les partenaires afin d'améliorer la relation client
- Rédiger des procédures de gestion (instruction d'un dossier sinistre, fiscalité, règlement).

Mes atouts :

Sens du service et de la qualité client, forte implication, expertise épargne assurance vie, sens des responsabilités.