



## 37 candidatures

**Vous recherchez des candidats dans un domaine particulier ?  
RDV sur notre sommaire et cliquez sur la rubrique de votre choix !**

# Sommaire

Commercial et Marketing : (14 candidatures).....	2
Études, Recherche et Développement : (1 candidature).....	7
Direction d'entreprise : (5 candidatures) .....	8
Gestion, Finance, Administration : (5 candidatures) .....	10
Informatique : (0 candidature).....	12
Production industrielle Travaux et Chantiers : (3 candidatures).....	13
Ressources Humaines : (6 candidatures).....	14
Services techniques : (1 candidature).....	16
Missions : (0 candidature) .....	17
Santé, social, culture : (2 candidatures) .....	18

<b>Bertrand BENAD</b>	<b>Responsable Commercial &amp; Marketing</b>
 <p>Créer Ecouter Valoriser Négocier Conseiller</p> <p>Mobilité régionale</p> <p><b>80% de la réussite est dans le premier pas !</b></p> <p>Master Directeur Cial et Marketing en cours AUDENCIA BS 2018/2019</p>	<p><b>Chef de Secteur GMS, GSS et Maisons de Presse – Ouest</b> 2015 à Sept 2018 : <b>Groupe Presstalis : 1,2 Md€</b> - Développer le CA et les parts de marché - Animer et Former le réseau + 3 à + 12 % en GMS après modernisation et réimplantation</p> <p><b>Responsable Grands Comptes Editeurs – Siège Paris</b> 2009 à 2014 : <b>Groupe Presstalis : 1,2 Md€</b> - Fidéliser et Conseiller les éditeurs - Négocier et Définir les plans d'actions + 500% de ventes pour Valeurs Actuelles entre 2009 et 2014</p> <p><b>Responsable Clientèle Editeurs – Agence Paris</b> 2003 à 2008 : <b>Messageries Lyonnaises de Presse : 365 M€</b> - Manager 4 chefs de Produits - Prospector, Fidéliser et Développer CA - Formation et montée en compétence de l'équipe de : + 25% CA du Business Unit</p>
19 Avenue Du Chatelier - 44115 Basse-Goulaine – 06 63 13 23 71 – <a href="mailto:bertrandbenad@gmail.com">bertrandbenad@gmail.com</a> <a href="#">CV LinkedIn</a>	

<b>Ezéchiél CAMUS</b>	<b>Manager Commercial et Marketing (Nantes)</b>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Développement activités</li> <li>- Stratégie</li> <li>- Accompagnement équipes</li> <li>- Marketing stratégique et opérationnel</li> </ul>	<p><b>Directeur des ventes</b> Fév 2014 à Juin 2016 : <b>Trécobat Maisons individuelles</b> - Management 13 Cx - Ventes BtoC - Formation techniques ventes - Coordination BE, ressources</p> <p><b>Directeur Commercial et Marketing</b> Sept. 2012 à Nov.2013 : <b>Le Nouy Menuiseries</b> - Lancement nouvelle gamme, création démarche de planification commerciale, encadrement de 47 collaborateurs (Cx, Ad° ventes, SAV), plan stratégique, coordination Mkg et R&amp;D...</p> <p><b>Ecole de Commerce</b> 1998 : Audencia promo 98 - Spécialisation Mkg Stratégique à Cincinnati Ohio US <b>Coach professionnel certifié (individuel et équipes)</b> 2016-2017 : Ecole Coach &amp; Team / Holonomie Nantes</p>
Aujourd'hui à Vannes - Demain à Nantes- 06.63.38.48.37 - <a href="mailto:ezechielc@gmail.com">ezechielc@gmail.com</a> <a href="http://www.linkedin.com/in/ezechiel-camus">http://www.linkedin.com/in/ezechiel-camus</a> - <a href="http://www.agilateurdetalents.com">www.agilateurdetalents.com</a>	

<b>Marc DESCHAMPS</b>	<b>Manager Commercial dans le service et dans les télécoms</b>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Stratégie</li> <li>➤ Coaching</li> <li>➤ Goût du challenge</li> <li>➤ Management</li> <li>➤ Vente B to B, B to C</li> </ul>	<p><b>Manager Commercial</b> <b>ORIGYNE / Télécoms B to B</b> Mise en place des 10 process commerciaux de l'entreprise ce qui m'as amené à réaliser un CA de 300K€/an. Management et formation de 2 commerciaux dont 1 qui n'avait jamais fait de Télécom et qui, en 3 semaines a vendu pour 4 500€.</p> <p><b>Responsable Régional des ventes pour le client Orange</b> <b>Ajilon Sales &amp; Marketing / Externalisation de service B to B</b> Management d'une équipe de 25 à 110 animateurs GD sur 22 départements avec un CA de 113K€ 10 mois sur 12. Monté en compétences.</p> <p><b>Master 1 Responsable de Centre de profit et de Business Unit</b> 2016 : ISME (Institut Supérieur du Management des Entreprises) – Nantes</p>
7 rue du Pipay – 44000 Nantes – 07 78 19 49 87 – <a href="mailto:marc-deschamps44@outlook.fr">marc-deschamps44@outlook.fr</a> <a href="#">Profil Viadeo</a> – <a href="#">Profil LinkedIn</a>	

<b>Emilie CAMERLINCK</b>	<b>Responsable Grands Comptes à l'International</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Anglais Bilingue, Allemand et Espagnol courants</li> <li>- 12 ans d'expérience commerciale et marketing à l'international</li> </ul>	<b>Responsable Grands Comptes Import</b> Déc 2015 à ce jour. <b>Presstalis – 211 M€ - 1600 salariés</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Développement et animation d'un portefeuille éditeurs étrangers</li> <li>- Conseil et définition de la stratégie commerciale</li> </ul>
	<b>Chargée de développement Export</b> Déc 2011 – Nov 2015 <b>Presstalis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Développement d'un portefeuille de grands comptes éditeurs français à l'export : Lagardère, Conde Nast</li> <li>- Reporting et analyse de données</li> </ul>
	<b>MASTER 2 Langues Etrangères Appliquées (LEA) au Commerce et aux Affaires Internationales</b> 2006 : Université de Cergy Pontoise
28 rue de la massonnière – 44120 VERTOU- 06.89.36.8.62 – <a href="mailto:emilie.camerlinck@yahoo.fr">emilie.camerlinck@yahoo.fr</a> <a href="http://www.linkedin.com/in/emilie-camerlinck">www.linkedin.com/in/emilie-camerlinck</a>	

<b>Agnès DE NOBLENS</b>	<b>Responsable commerciale (Business Development, Direction de Clientèle)</b>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Profil Commercial &amp; Marketing (approche consommateur)</li> <li>⇒ Formation Digital 2018</li> <li>⇒ Bac+5 (Gestion)</li> </ul>	<b>Sales Manager (Sales &amp; Marketing)</b> Mars 2013 → Juil. 2017 : <b>WARNER BROS.</b> (produits dérivés) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Business Development (Planifier, Prospector, Convaincre)</li> <li>- Gestion des comptes clés (Négociateur, Conseiller, Développer les ventes)</li> <li>- Stratégie marketing (Analyser et Innover)</li> </ul>
	<b>Responsable Grands Comptes &amp; Business Developer</b> Sept. 2012 → Mars 2013 : <b>GROUPON</b>
	<b>Responsable Trade Marketing GSS &amp; E-commerce</b> Juil. 2009 → Sept. 2012 : <b>FOX-PATHE-EUROPA</b> (éditeur vidéo)
	<b>Chef de Projet Logistique (Approvisionnement Carrefour)</b> Avr. 2007 → Juin 2009 : <b>FOX-PATHE-EUROPA</b>
16 rue de l'Orée du Bois – 44700 ORVAULT – 06 62 47 71 17- <a href="mailto:agnesdenoblens@gmail.com">agnesdenoblens@gmail.com</a> <a href="#">PROFIL LINKEDIN</a>	

<b>Nicolas DESERT</b>	<b>Responsable des ventes en restauration hors foyer (RHF)</b>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>● Impliqué / Généreux</li> <li>● Disponible</li> <li>● Expert en commercialisation de produits agroalimentaires</li> </ul>	<b>Auto-Entrepreneur</b> 08/2017 à 09/2018 : <b>Metzger Frères et Project CHR</b> (viandes d'exception et arts de la table)
	<b>Animateur Produit</b> 01/2017 à 05/2017 : <b>Pomona Passion Froid</b> (grossiste alimentaire pour la restauration)
	<b>Responsable des ventes</b> 10/2016 à 01/2017 : <b>UGI Distribution</b> (distribution de gaz aux particuliers et aux pros)
	10/2015 à 04/2016 : <b>Sologne Frais</b> (distribution de viandes, de volailles et de charcuteries) Chiffre d'affaire doublé dès décembre
	02/2007 à 08/2015 : <b>Beauvallet</b> (commercialisation de viandes et volailles) Chiffre d'affaire multiplié par 8
10 c allée Jean Duigou - 44220 Couëron - 07.81.92.25.13 - <a href="mailto:nicolasdesert86@gmail.com">nicolasdesert86@gmail.com</a> A retrouver sur <a href="#">LinkedIn</a>	

<b>François DU JONCHAY</b>	<b>Développement des Ventes</b>
 <p>51 ans Nantes B2B</p> <p>Anglais - Espagnol</p> <p>⇒ Ingénieur ESIGELEC ⇒ Master 2 – IAE Nantes</p>	<p><b>Développement des Ventes</b> 2015 à 2018 : <b>TO RIDE</b> (société de Conseils)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Animer des équipes</li> <li>- Développer un CA en B2B et B2B2C</li> <li>- Prospecter des nouveaux marchés</li> <li>- Recruter et animer des partenaires</li> </ul> <p><b>Directeur d'Agence</b> 2005 à 2014 : <b>ATEMPO</b> (Editeur de logiciels)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Développer un CA</li> <li>- Vente aux grands-comptes</li> </ul> <p><b>Directeur des Alliances</b> 2004 à 2005 : <b>ATEMPO (Editeur de logiciels)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Développer des grands partenariats stratégiques</li> <li>- France et International</li> </ul>
<p>19, allée Baco – 44000 Nantes – 06.63.71.39.58 – francois@dujonchay.net</p> <p><a href="#">CV (do you buzz)</a> - <a href="#">LinkedIn</a></p>	

<b>Marianne FILAUDEAU</b>	<b>Responsable communication et marketing</b>
 <p>15 ans d'expérience en marketing, communication et crm</p> <p>⇒ Animer, manager dans la bienveillance ⇒ Positionner son offre ⇒ Communiquer, fidéliser Énergie, curiosité et</p>	<p><b>Responsable marketing communication (Cdd remplacement)</b> Mai 2017 à Janvier. 2018 : <b>APEX (central d'achats Magasins Vert, Point Vert)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Management et gestion de transition</li> <li>- Animation de comités marketing</li> <li>- Participation au comité de pilotage de direction</li> </ul> <p><b>Responsable marketing communication</b> Janv. 2015 à Mai 2017 : <b>Un Coin de Prairie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Audit et positionnement de marque</li> <li>- Plan d'action communication</li> <li>- Pilotage de la création du nouveau site web</li> </ul> <p><b>Responsable marketing communication (Cdd remplacement)</b> Janv. 2013 à Avril 2014 : <b>Famille Mary</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Plan d'actions marketing multicanal, management, animation de focus group</li> </ul>
<p>6 avenue de la chocolaterie – 44300 Nantes – 06.62.47.32.07 – marianne.filaudeau@gmail.com</p> <p><a href="#">CV</a> <a href="#">LinkedIn</a></p>	

<b>Isabelle KAYSER</b>	<b>DIRECTEUR DE REGION/RESPONSABLE DES VENTES</b>
 <p>Mobilité Nationale Manager/Gérer/Développer</p> <p>⇒ Leadership ⇒ Empathie ⇒ Efficience</p>	<p><b>DIRECTEUR REGIONAL</b> 2017 : <b>WRIGLEY France univers Agroalimentaire</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mission management de transition-équipe 20 personnes-CA région 10M€</li> <li>- Définition et suivi des objectifs + 2% PDM</li> </ul> <p><b>DIRECTEUR REGIONAL</b> 2010 à 2016 : <b>EUGENE PERMA, univers hygiène Beauté, Parapharmacie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Management équipe 8 VRP-CA région 15 M€</li> <li>- Gestion Commerciale et budgétaire</li> <li>- Négociation Grand-Comptes centrale d'achats + 2% CA Région</li> </ul> <p><b>CHEF DES VENTES REGIONAL</b> 2007 à 2009 : <b>CASTEL FRERES Vins réseau GMS /CHR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Management équipe 7 VRP-CA région 5M€</li> <li>- Pilotage marges et budgets</li> <li>- Prospection et développement portefeuille clients +100 clients/an</li> </ul>
<p>113 ROUTE DU FLEUVE 44450 ST JULIEN DE CONCELLES 06 11 63 84 31 <a href="mailto:isabelle.kayser@hotmail.fr">isabelle.kayser@hotmail.fr</a></p> <p><a href="#">LinkedIn</a></p>	

<b>Jérôme LAURAS</b>	<b>Directeur des opérations</b>
 <p><b>ESSCA 1998</b>          ⇒ Organisation / process          ⇒ Stratégie          ⇒ Management          ⇒ Gestion de projet</p>	<p><b>Directeur des opérations</b>          2017 - 2018 : <b>Proople</b> - Industrie 2<sup>nd</sup> Œuvre Bâtiment – CA : 6M€          - Stratégie commerciale - Management commercial (8 pers)          - Gestion des grands comptes - Structurer et organiser l'entreprise</p> <p><b>Directeur des projets stratégiques</b>          2013-2016 : <b>Xerox</b> : vente matériels impression – CA France : 450M€          - Structurer / coordonner et déployer Appel d'offres UGAP (centrale d'achat de l'Etat) : 40M€</p> <p><b>Responsable de division Grandes affaires et commerciaux sédentaires</b>          2008 - 2012 : <b>Xerox</b> : vente matériels impression – CA France : 450M€          - Management de 20 commerciaux : réponses et déploiement appels d'offres publics et privés &gt; 300K€ : taux de succès 48% (hausse de 28 pts)</p>
16 avenue de la Minerve – 44300 Nantes – 06.59.71.64.19 – <a href="mailto:jerome.lauras@gmail.com">jerome.lauras@gmail.com</a> <a href="#">CV LinkedIn</a>	

<b>Marion MAUBIAN</b>	<b>Communication Interne, Marque Employeur Qualité de Vie au travail (QVT)</b>
 <p>Anglais courant Passionnée Altruiste</p> <p>⇒ Remettre les hommes au cœur du projet d'entreprise          ⇒ Donner du sens à l'action commune          ⇒ Fédérer autour d'une culture d'entreprise forte</p>	<p><b>Communication Manager</b>          Juill. 2015 à Déc. 2017 : <b>Altios International</b> (Orvault, 44) – 16 filiales internationales          - Communication interne et externe et gestion de projets évènementiels          - Gestion de projets internes divers (formatrice sur le CRM, mise en place du Cloud interne et formation associée, Transition IT, ...)</p> <p><b>Chargée de Marketing Évènementiel et Relations Presses</b>          Sept 2013 à Janv. 2015 : <b>AT Internet</b> (Bordeaux, 33) – 6 filiales internationales          - Organisation et Gestion de plus de 50 évènements par an, dans le monde          - Relations presses en France.</p> <p><b>Communication et Évènementiel</b>          Sept 2011 à Sept 2013 : <b>Missions en CDD dans différentes entreprises</b></p>
06.84.83.61.26 – <a href="mailto:marion.maubian@outlook.fr">marion.maubian@outlook.fr</a>	

<b>Fabienne PRIGENT</b>	<b>Marketing BtoB – Retail</b>
 <p>Mettre à profit mes compétences pour une PME sur la région nantaise afin d'y développer des projets de marketing.</p>	<p><b>Directrice Marketing &amp; Expérience Clients</b>          Oct. 2015 à Mai 2018 : <b>POCKET RESULT</b>, startup éditeur de logiciel d'aide à la décision          - Equipe dirigeante : participation au plan stratégie Moyen Terme et budgets          - Management équipe pluridisciplinaire - Management projets Grands Comptes          - Mise en place stratégie produits et pilotage du plan marketing</p> <p><b>Dirigeante fondatrice</b>          Depuis 2013 : <b>STORETAIL</b>, conseil en Marketing Point de Vente          - Etude shopper adidas France, recommandations merchandising Bayer &amp; Bouygues Telecom et opérations promotionnelles Kalikado - Tipiak Epicerie</p> <p><b>Responsable Marketing Opérationnel &amp; Projets</b>          1995 à 2013 : <b>SFR</b>          - Management équipe, gestion de projets web, Trade Marketing, Category Management, Merchandising, mise en place process d'industrialisation.</p>
Basée à Nantes - 06 09 69 00 39 – <a href="mailto:fabienne.prigent@storetail.eu">fabienne.prigent@storetail.eu</a> <a href="#">CV LinkedIn</a> : <a href="http://www.linkedin.com/in/fabienne-prigent">www.linkedin.com/in/fabienne-prigent</a>	

<b>Jean-Paul RIVAT</b>	<b>CHEF DES VENTES B2B</b>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recruter, Former, Accompagner</li> <li>• 17 ans d'expérience en Management</li> <li>• Mobilité Régionale</li> </ul>	<p><b>Chef des Ventes</b>                  2008 à déc. 2017 : <b>PROMOPLAST - Fabricant supports de communication</b>                  - Encadrement Force de Vente 10 commerciaux                  - CA Région : 3 M€ à 3,9 M€ (progression 30%)</p> <p><b>Chef des Ventes</b>                  1999 à janv. 2007 : <b>FABREGUE DUO - Imprimés et Fournitures de bureau</b>                  - Management 10 commerciaux sur Région Ouest                  - Développement CA : 1,5 M€ à 2,3 M€ (progression 55 %)</p> <p><b>Commercial</b>                  1986 à déc. 1998 : <b>IMPRIMERIE FABREGUE – Imprimerie des Mairies</b>                  - Vente imprimés administratifs auprès des collectivités locales                  - Secteur dépts 37, 44, 49, 85</p>
52 bis rue François Dupas - 44390 Nort sur Erdre - 07 61 23 38 06 – <a href="mailto:jeanpaulrivat@gmail.com">jeanpaulrivat@gmail.com</a> <a href="#">LinkedIn</a>	

<b>Sébastien TRIQUENAU</b>	<b>CHEF DES VENTES</b>
 <p>Leadership                  Equipe                  Bienveillance                  Ecoute</p> <p>Mobilité régionale                  10 ans de Management</p> <p>« Développer de la valeur commerciale en développant des valeurs humaines »</p>	<p><b>DIRECTEUR hypermarché</b>                  Janvier 2013 à Mars 2018 : <b>CENTRE E. LECLERC : 42 M€</b>                  - <b>Management</b> 150 personnes      - <b>Gestion commerciale</b>                  - <b>Gestion</b> centre de profits      - <b>Recrutement</b>, entretiens individuels</p> <p><b>CHEF DES VENTES</b>                  Avril 2006 à Janvier 2013 : <b>CENTRE E. LECLERC : 57 M€</b>                  - <b>Management</b> 50 personnes      - <b>Recrutement</b>, accompagnement                  - <b>Pilotage</b> des marges et inventaires - <b>Négociations</b> régionales</p> <p><b>CHEF DE SECTEUR</b>                  Octobre 1997 à Avril 2006 : <b>CENTRE E. LECLERC : 35 M€</b>                  Mise en rayon, gestion, satisfaction clients, événements</p>
4 Chemin de la Déablère 49460 MONTREUIL JUIGNE - 06 13 19 03 93 – <a href="mailto:s.triquenaux@free.fr">s.triquenaux@free.fr</a> <a href="#">LinkedIn</a>	

<b>Laurent ROCUET</b>	<b>Directeur de Projet – Directeur R&amp;D</b>
 <p>Fluidifier les Echanges Tech/Co</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- IOT, Flux Audio/Vidéo, IT, Cloud, Sécurité, IA</li><li>- Coupler les Technologies</li><li>- Expérience multi Secteurs/Clients</li></ul>	<p><b>Directeur R&amp;D - Cofondateur</b> Jan. 2011 à Sept. 2018 : <a href="#">Kiwatch</a> 8000 clients, 20 000 caméras. Précurseur de la caméra connectée pour le grand public en Europe. Startup technologique (20 pers.) - Piloter la R&amp;D, les partenaires - Construire l'Offre/service OEM (Delta Dore, Zeop)</p> <p><b>Manager de la BU Portail d'Entreprise (Système d'Information)</b> 2002 à 2011 : <a href="#">Alyotech/Scalian</a> - ESN spécialisée dans l'engagement de résultats - Construction de l'expertise, des équipes techniques, de l'offre - Gains de projets majeurs et croissance X4 de 2007 à 2010 (23 ingénieurs)</p> <p><b>Ingénieur Electronique</b> 1994 : ECE Option Automatique. Co création du Laboratoire de Mécatronique</p>
laurent.rocuet@gmail.com - 06 71 78 96 82 – 709 Le Grand Patis 44 850 St Mars du Desert - <a href="#">LinkedIn</a>	

<b>Fabrice AUPETIT</b>	<b>Directeur de centre de profit Services industriels – Ingénierie, exploitation, maintenance</b>
 <p>Une <b>ÉNERGIE</b> entraînante pour aller plus loin <b>ENSEMBLE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Leadership et Management</li> <li>• Organisation</li> <li>• Développement et Service Clients</li> <li>• Performance</li> </ul>	<p><b>Chargé de mission – Direction Opérationnelle JOHNSON CONTROLS INDUSTRIE France</b>                  Depuis 02/2018 : installations réfrigération industrielle - CA 35,0 M€                  - <b>Mettre en œuvre</b> de nouveaux process et <b>contribuer</b> à une nouvelle dynamique d'entreprise</p> <p><b>Responsable de l'Efficacité Opérationnelle BUREAU VERITAS France</b>                  09/2014-12/2017 : animation réseau Industrie                  - <b>Accompagner</b> le changement et <b>développer</b> de nouveaux produits et services</p> <p><b>Directeur Général BUREAU VERITAS Gabon</b>                  01/2014-08/2014 : 90 pers &amp; CA 9,4 M€                  - <b>Restructurer</b> et repositionner les activités et <b>organiser</b> l'action commerciale</p> <p><b>Directeur de Pôle BUREAU VERITAS Région Ouest</b>                  03/2006-12/2013 : 120 pers. &amp; CA 12,0 M€                  - <b>Développer</b> les activités 10% par an et <b>fidéliser</b> un portefeuille industriel</p> <p><b>Responsable d'Agence Commerciale DALKIA Pays de la Loire</b>                  01/2003-02/2006 : 6 chargés d'affaires &amp; CA 12,6 M€</p> <p><b>Responsable d'Affaires Groupe EDF</b>                  11/1991-12/2002 : sociétés de services et bureau d'étude - CVC/HVAC, énergie</p>
22 avenue de la voie lactée – 44700 Orvault – 06.18.06.73.56 – fabrice.aupetit@sfr.fr A retrouver sur <a href="#">LINKEDIN</a>	

<b>Anne FLEURET</b>	<b>Directrice générale adjointe – Directeur de région – Directeur du développement</b>
<p>Orientée résultats                  Créative - engagée                  Leadership                  Très bon relationnel                  Anglais - Pack Office</p> <p>⇒ Pilotage stratégique                  ⇒ Management                  ⇒ Négociation                  ⇒ Communication</p>	<p><b>Déléguée Régionale Pays de la Loire</b>                  2010 à 2018 : <b>Orange, Nantes – 5 départements – 1350 communes</b>                  - Mise en place de la stratégie Groupe, dirige les relations institutionnelles                  - Développement business : marchés publics, B2B, usages digitaux                  - Partenariats et communication : relation presse, start up, grand public</p> <p><b>Directrice de l'actionnariat interne, de l'épargne salariale et retraite</b>                  2006 à 2010 : <b>Orange, Paris – 190 000 salariés – 2 milliards en FCPE</b>                  - Stratégie d'augmentation de l'actionnariat salarié (hausse 1/3)                  - Création du Plan d'Epargne pour la Retraite Collective (PERCO)</p> <p><b>Directrice des Relations bancaires et opérations sur actions</b>                  1998 à 2006 : <b>Orange, Paris</b>                  - - Mise en place centralisation trésorerie, négociations bancaires, titrisation</p>
12 ter, rue d'Erlon – 44 000 NANTES – 06 30 51 14 09 – <a href="mailto:anne.fleuret@wanadoo.fr">anne.fleuret@wanadoo.fr</a> <a href="#">LinkedIn</a>	

<b>Marie-Ange GONZALES</b>	<b>Directrice Entreprise</b>
 <p>Positive                  Ambitieuse                  Dynamique</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Stratégie</li> <li>- Organisation</li> <li>- Accompagnement équipes de cadres</li> </ul>	<p><b>Directrice adj. puis Directrice</b>                  Janvier 2006 à octobre 2018 : <b>Entreprise CRIFO</b> (Nantes)                  - Management &amp; gestion des RH/GPEC- Animation CoDir, CA et IRP                  - Pilotage et Organisation en mode projets - Gestion budgétaire</p> <p><b>Chargée de Mission Entreprises</b>                  2000 à décembre 2005 <b>Plan Local pour l'Emploi</b> (Nantes)                  Mise en œuvre des politiques publiques d'insertion pour l'emploi &amp; la formation auprès des personnes en recherche emploi de Nantes Métropole.</p> <p><b>Diplômée niveau 1 - CAFDES</b> (Direction d'Établissement)                  2014 : EHESP Rennes  <b>Formation Bac +5 Magistère Conseil Expert à la TPE innovante</b>                  2006 : CNAM Nantes</p>
1 route du Sixte 44830 Bouaye - 06.74.07.66.72 – <a href="mailto:ma.gonzales44000@gmail.com">ma.gonzales44000@gmail.com</a> <a href="#">LinkedIn</a>	



Direction d'entreprise : (5 candidatures)

<b>Jean-Yves NOUGAREDE</b>	<b>Directeur de centre de profit - Directeur adjoint PME</b>
 <p>Engagé Relationnel fort Polyvalent 44 ans</p> <p>⇒ GESTION ⇒ MANAGEMENT ⇒ BUSINESS ⇒ COMMUNICATION</p>	<p><b>Directeur agence Pays de la Loire</b> (1.5M€ - 21 salariés) 2013-2017 : <b>Vitale Assistance (techniques après sinistres-Second œuvre)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Analyser et piloter la rentabilité : bénéfices +170%</li> <li>✓ Optimiser le développement commercial : CA : 1.5 M€ +10%/an</li> </ul> <p><b>Directeur fondateur agence e-tourisme</b> (1.2M€ - 18 salariés) 2006-2011 : <b>www.perouinsolite.com</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Création et référencement site web</li> <li>✓ Créer et développer la stratégie commerciale : CA : +1.2 M€</li> <li>✓ Professionnaliser les équipes</li> </ul> <p><b>Gérant Commerce de détails</b> 2012 : <b>Sarl Vino : Vins et spiritueux</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Développement CA et fidélisation clientèle : +120 k€</li> </ul>
<p>4 impasse Freycinet- 44450 ST Julien de Concelles – 06 40 83 19 60- <a href="mailto:jynougarede@hotmail.fr">jynougarede@hotmail.fr</a> <a href="#">LinkedIn</a></p>	

<b>Cédric WILLIAMSON</b>	<b>DIRECTION GENERALE – DIRECTION DE BU</b>
 <p>Optimiste Pugnace Fédérateur Rigoureux</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ PREVOIR</li> <li>▪ DEVELOPPER</li> <li>▪ MANAGER</li> <li>▪ CONVAINCRE</li> </ul>	<p><b>Fondateur - Dirigeant</b> 10/2010 – 09/2018 : <b>Kiwatch SAS (<a href="http://www.kiwatch.com">www.kiwatch.com</a>) - 8000 clients</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Création et développement de l'entreprise.</li> <li>- Innovation technologique et marché.</li> <li>- Construction du modèle éco BtoC et BtoB.</li> <li>- Management, gestion et reporting.</li> </ul> <p><b>Chargé de Mission</b> 04/2005 – 09/2010 : <b>MEITO – Développement économique filière NTIC</b> Intelligence économique auprès des entreprises NTIC du grand ouest (Groupes, PME, ETI). Fédérer leurs besoins. Monter appels à projet et groupes de travail.</p> <p><b>Directeur d'Agence</b> 09/2002 – 03/2005 : <b>CRIL Technology (devenue Alyotech) – SSII</b> Passer l'implantation nantaise de bureau à agence (passage de 7 à 17 salariés). Développer une nouvelle offre et la propulser au niveau national. Manager l'agence.</p>
<p><a href="mailto:cedric.williamson@free.fr">cedric.williamson@free.fr</a> - 06 15 51 25 02 - 7 Avenue du Trocadero, 44300 Nantes</p>	

<b>Véronique ABILLARD</b>	<b>Assistante Polyvalente Bilingue Anglais</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestion d'agenda</li> <li>- Statistiques de vente</li> <li>- Planification des évènements/projets</li> <li>- Evolution dans un environnement multiculturel</li> <li>- Organisation et optimisation des déplacements</li> <li>- Présentations PowerPoint</li> </ul> <p><b>Assistante de la Vice-Présidente des Ventes Monde</b> 2005 à aujourd'hui : <b>Axis Communications</b></p> <p><b>Assistante de la Vice-Présidente Ventes &amp; Marketing</b> 2002 à 2005 : <b>Axis Communications</b></p> <p><b>Assistante Commerciale Europe</b> Sept 2000 à 2002 : <b>Axis Communications</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 18 années d'expérience</li> <li>• Anglais professionnel au quotidien</li> <li>• Polyvalente, Dynamique</li> <li>• Ecoute et Discrétion</li> </ul>	
16 rue des Meuniers – 85 800 Le Fenouiller – 06 64 73 22 06 – <a href="mailto:veronique.abillard@orange.fr">veronique.abillard@orange.fr</a>	

<b>Jean-Pierre BACARA</b>	<b>Responsable Administratif &amp; Gestion Adjoint de direction – PME</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Directeur Administratif &amp; Financier</b> <b>Groupe Tempo Dom</b> (Lamentin - 5 stés - 15M€ - 35sal) - Réorganisation administrative et comptable /adjoint de direction</li> <li>• <b>Responsable Administratif &amp; Financier</b> <b>Groupe PLISSONNEAU</b> (Fort de France - 15 stés - 55M€ - 150sal) - Bilans, Consolidation, Budgets, Reporting mensuels, management équipes - Gestion administrative Rh (paies, nao, irp), Intégration filiales</li> <li>- <b>Responsable Comptable &amp; Informatique</b> <b>Filiale ELF / TOTAL Caraïbes</b> (Lamentin - 20M€ - 17 sal) Reporting mensuels, Bilans et résultats trimestriels, Consolidation. <b>Créateur /Responsable de société artisanale &amp; commerciale</b></li> </ul>
Management humain - Comptabilité - Gestion RH - Anticipation /Budget - Mutations numériques - Performance	
Visiter mes profils	06 74 93 29 23 <a href="mailto:jp.bacara.pro@orange.fr">jp.bacara.pro@orange.fr</a> <a href="#">DoYouBuzz</a> <a href="#">Viadeo</a> <a href="#">LinkedIn</a>

<b>Bénédict BOURGUEIL</b>	<b>Manager d'équipes / Responsable de gestion Assurances</b>
	<p><b>Responsable d'équipe indemnisation IARD (MRH et Auto)</b> 2017 - 2018 (CDD) : <b>La Banque Postale Assurances (Nantes) – centre d'appels</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Management d'équipe ;</li> <li>- Conduite du changement</li> <li>- Pilotage d'activités (flux)</li> <li>- Gestion des sinistres</li> </ul> <p><b>Adjointe Responsable Technique National - Assurance Protection Juridique</b> 2008 – 2016 : <b>PACIFICA (Crédit Agricole Assurances - Paris)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Management fonctionnel ; Gestion et Pilotage des sinistres à forts enjeux</li> <li>- Contribution à la politique technique de Gestion et des contrats d'assurances</li> <li>- Animation des réseaux experts (auto, immo, médecins, avocats ...)</li> </ul> <p><b>Responsable Technique Régional – (RC – Protection Juridique)</b> 1998 - 2005 : <b>YVELIN S.A. (Rennes)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Management d'équipe ; Gestion des sinistres ; Formation ; Auditrice ISO</li> </ul>
Expérience 17 ans dans le secteur des assurances ⇒ Particulier & Professionnels ⇒ Anime, Propose, Fédère et Coordonne ⇒ Humaine, à l'écoute ⇒ Bac + 5 (Droit)	
5 rue Chupiet – 44400 Rezé – 06.86.81.34.17- <a href="mailto:bbourgueil@hotmail.com">bbourgueil@hotmail.com</a>	

<b>Laurence HERVOT</b>	<b>Responsable Administratif et Financier</b>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Management</li> <li>✓ Comptabilité</li> <li>✓ Contrôle de gestion</li> <li>✓ Finance</li> <li>✓ Ressources Humaines</li> </ul>	<p><b>Responsable Administrative et Financière</b> 2018/2018 : <b>Sumat</b> Négoce - CA 18M€ - 70 salariés</p> <p><b>Responsable Comptable et Financier</b> 2012/2017 : <b>Laboratoires Humeau</b> Négoce France et Export - CA 18M€ - 50 salariés</p> <p><b>Contrôleur de gestion</b> 2010/2011 : <b>Nicoll</b> Fabricant de produits en matériaux de synthèse CA 200M€ - 1000 salariés - Environnement multisites- Mission 10 mois</p> <p><b>Adjointe au Responsable Administratif et Financier</b> 1999/2008 : <b>OPAC 44</b> Bailleurs social - CA 32M€ - 110 salariés</p>
	<p><b>Master 2 CCA</b> - Comptabilité - Contrôle - Audit 2011 : IGR-IAE de Rennes</p> <p><b>Maîtrise de gestion</b> - Finance - Comptabilité - Contrôle de gestion 2010 : IGR-IAE de Rennes</p>
44240 La Chapelle sur Erdre - 06 66 33 84 03 – <a href="mailto:laurence.hervot@orange.fr">laurence.hervot@orange.fr</a>	


<b>Hervé MAYEUX</b>	<b>Responsable Contrôle de Gestion</b>
 <p>43 ans Marié 3 enfants</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Anticiper</li> <li>⇒ Partager</li> <li>⇒ Proposer une vision transverse</li> </ul>	<p><b>Responsable Contrôle de Gestion – Manager de Transition</b> 2018 : <b>BPCE- IT Nantes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accompagnement et Conseil auprès d'un manager en poste</li> </ul> <p><b>Responsable Contrôle de Gestion</b> 2017 : <b>Centre Hospitalier Universitaire de Brest</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Reporting et suivi d'activités, Etudes médico-économiques</li> </ul> <p><b>Responsable Contrôle de Gestion du Pôle Industrie</b> 2011 à 2017 : <b>TDF</b> (Opérateur d'infrastructures et de services Télécom et Audiovisuel)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pilotage budgétaire et financier, Business Plan et Plan stratégique, Revue et refonte de processus, Marges et coûts de revient, Optimisation de coûts et aide à la décision, Comptabilité, Mise en place de nouveaux SI</li> </ul>
	22 avenue Camus - 44000 Nantes – 06 83 84 40 36 – <a href="mailto:hervé.mayeux@laposte.net">hervé.mayeux@laposte.net</a> <a href="#">LinkedIn</a>




Informatique : (0 candidature)


<b>Jacques Bordeau</b>	<b>Contrat professionnalisation Mastere en alternance Amélioration Continue et Excellence Industrielle</b>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Curiosité</li> <li>- Engagement</li> <li>- Esprit d'équipe</li> <li>- 20 ans d'expérience</li> <li>- Site SEVESO II</li> </ul>	<p><b>Compétences à venir</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Amélioration continue (Lean, ...)</li> <li>- Résolution de problème (8D...)</li> <li>- Conduite du changement - 6 sigma (green belt)</li> </ul> <p><b>Chef de Projet</b> Fév. 2011 à Juin 2018 : <b>Yara France Montoir de Bretagne</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Management</li> <li>- Gestion et optimisation de projet</li> </ul> <p><b>Directeur de travaux</b> Sept 2008 à Janv. 2011 : <b>Sotec Ingenierie</b></p> <hr/> <p><b>Alternant management Amélioration Continue et Excellence Industrielle</b> A partir de 10/2018 : Ecole d'Ingénieurs CESI Saint Nazaire <b>Ingénieur généraliste ENSIP</b> 1995 : Ecole Nationale Supérieure d'Ingénieurs de Poitiers</p>
5 allée des lucioles – 44250 St Brévin les Pins – 06 79 20 76 14 <a href="mailto:jbw44@gmx.fr">jbw44@gmx.fr</a> – <a href="https://www.linkedin.com/in/jacques-bordeau">linkedin.com/in/jacques-bordeau</a>	


<b>Pascal COUVREUR</b>	<b>Management d'Entité Industrielle</b>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Animation d'équipes</li> <li>⇒ Pilotage par indicateurs</li> <li>⇒ Gestion de projets</li> <li>⇒ Certification Qualité</li> </ul>	<p><b>Responsable de site</b> Déc 2012 à Avril 2017 : <b>STOROPACK (Pièces en PSE Automobile/Industrie)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pilotage des ateliers</li> <li>- Montée en compétence du middle management</li> <li>- Gestion des investissements</li> <li>- Projets Lean Manufacturing (5S, QRQC)</li> </ul> <p><b>Directeur de Production</b> Juin 2009 à Novembre 2012 : <b>APPLIMO (Fabricant Chauffage électrique)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Management des 4 Ateliers : Résistance, Tôlerie, Peinture Montage,</li> <li>- Mise en place de démarches d'amélioration continue</li> </ul> <p><b>Directeur Usine</b> Novembre 2003 à Octobre 2007 : <b>PULLFLEX (Equipementier Automobile)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Optimisation des moyens de production via une démarche Lean</li> </ul>
5 Avenue du Housseau – 44470 Carquefou – 06 88 06 60 51 – <a href="mailto:couvreuran@yahoo.fr">couvreuran@yahoo.fr</a> <a href="#">CV LinkedIn</a> – <a href="#">CV Viadeo</a>	


<b>Patrice Fonteneau</b>	<b>Responsable de Production</b>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>□ 20 ans d'expérience en PME</li> <li>□ Management de proximité</li> <li>□ Fédérer, entraîner et motiver une équipe</li> <li>⇒ Démarche amélioration continue</li> </ul>	<p><b>Responsable Unité de Production (150 pers)</b> Janv. 2015 à Mars 2017 : <b>Groupe Bénéteau/Jeanneau</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestion de la production, bureau des Méthodes, sécurité, qualité</li> <li>- Logistique, amélioration continue, maintenance</li> </ul> <p><b>Responsable de Production (70 pers)</b> Sept 2012 à Déc 2014 : <b>Naviline Industrie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestion de la production, bureau d'études et méthodes, sécurité</li> <li>- Qualité, logistique, maintenance</li> </ul> <p><b>Responsable de Production (60 pers)</b> Mars 2005 à Janv. 2012 : <b>Someva</b></p>
44300 Le Pallet – 06 06 76 34 60 – <a href="mailto:fonteneaupatrice@hotmail.com">fonteneaupatrice@hotmail.com</a> - <a href="http://www.linkedin.com/in/patrice-fonteneau">http://www.linkedin.com/in/patrice-fonteneau</a>	

<b>Pauline CHIAPPINI</b>	<b>RESPONSABLE JURIDIQUE &amp; RESSOURCES HUMAINES</b>
 <p>Conseiller Accompagner Négociateur Optimiser</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Manager facilitateur</li> <li>▪ Double compétence Droit Social &amp; RH</li> <li>▪ 5 ans d'expérience</li> <li>▪ Mobilité (44,49,85)</li> </ul>	<p><b>Responsable RH</b> Juin à Novembre 2018 : <b>Groupe ERAM</b> (Retail &amp; Grande distribution)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gérer les relations sociales</li> <li>- Animer la communauté Top Management</li> <li>- Accompagner les managers et les relations individuelles</li> <li>- Optimiser les recrutements et la GPEC (people review, EAD, budgets)</li> <li>- Conduire un projet de transformation interne</li> </ul> <p><b>Juriste Droit Social &amp; RH</b> Janvier 2017 à février 2018 : <b>ADAPEI</b> (Médico-social) – Management de transition</p> <hr/> <p><b>Master 2 Droit Social &amp; Management RH</b> - (Faculté Droit Nantes - 2014) <b>Master 2 Ingénierie Juridique &amp; Financière</b> - (IAE - IGR / Sciences Po Rennes - 2012)</p>
4 Passage André Crétaux – 44000 Nantes – 06 77 84 68 50 – <a href="mailto:paulinechiappini@yahoo.fr">paulinechiappini@yahoo.fr</a>	

<b>Marion FERAND</b>	<b>Chargée de ressources humaines / formation</b>
 <p>Mobilité Nantes Ouest / Redon St Nazaire</p> <p>Convaincue que l'Homme est à mettre au cœur de la stratégie d'entreprise, je souhaite accompagner une entreprise qui partage cette vision.</p>	<p><b>Chargée de recrutement</b> Fév. 16 – Fév. 18 : <b>Chantiers de l'atlantique</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recrutement tous statuts / organisation job dating</li> </ul> <p><b>Chargée de formation</b> Mars – Déc. 15 : <b>Nantes Habitat</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ingénierie de formation / organisation logistique et administrative</li> </ul> <p><b>Chargée de ressources humaines</b> Fév. 12 – Déc. 14 : <b>Provimi France (Groupe Cargill)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pilotage du plan de formation</li> <li>- Administration du personnel</li> <li>- Pilotage des recrutements non cadre</li> <li>- GPEC, projets RH, Com interne</li> </ul>
<p><b>Master 2 droit social et management des ressources humaines</b> 2012 : Université de Nantes</p>	
10 les moiries – 44160 Sainte Anne sur Brivet – 06.47.61.62.73 – <a href="mailto:marion.ferand@gmail.com">marion.ferand@gmail.com</a> <a href="#">Profil LinkedIn</a>	


<b>Séverine GERY</b>	<b>Responsable Ressources Humaines. Resp. Dévt RH. Resp. Paie</b>
 <p>Rigueur Pragmatisme Efficacité</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 5 ans d'expérience généraliste et opérationnelle en RH</li> <li>- Multi sites, multi secteurs</li> <li>- Disponible immédiatement</li> </ul>	<p><b>Chargée de Missions RH</b> 2018 : <b>Anvolia</b> (Génie climatique et thermique, 500 salariés) Dans le cadre d'une réorganisation : gestion des recrutements, de la Formation et des IRP</p> <p><b>Chargée de Développement RH Groupe</b> 2015 – 2016 : <b>Wirquin</b> (Fabricant d'équipements sanitaires, 1400 salariés)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Politique RH Groupe, Recrutement, Droit Social, Relations sociales, Formation, Gestion des temps et projets RH</li> </ul>
<p><b>Master 2 Ressources Humaines</b> 2017 : CNAM de Nantes <b>Master 2 en Droit (Finance et Fiscalité)</b> 2000 : Université de Paris II Assas</p>	
3 Allée Jean Bart, Cours des 50 Otages- 44000 Nantes – 06.46.37.36.65 – <a href="mailto:severinegeryp@gmail.com">severinegeryp@gmail.com</a> CV LinkedIn : <a href="https://www.linkedin.com/in/severine-géry/">https://www.linkedin.com/in/severine-géry/</a>	

<b>Anne-Thérèse PAILLUSSON</b>	<b>Généraliste ressources humaines (gestion opérationnelle et développement RH)</b>
 <p style="text-align: center;">Vision globale Force de proposition Capacité d'adaptation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Anglais opérationnel</li> <li>- MOOCs : Digital RH Gestion de projet</li> </ul>	<p><b>Chargée de recrutement (naval, éolien, aéronautique)</b> 2016 à 2018 : <b>MANPOWER</b></p> <p><b>Responsable ressources humaines projet</b> 2012 à 2015 : <b>MAN Energy Solutions (Groupe industriel allemand)</b></p> <p><b>Conseillère accompagnement professionnel</b> 2009 à 2011 : <b>CNAM</b></p> <hr/> <p><b>Master Management des RH et stratégie de l'entreprise</b> 2005 : IAE Tours</p>
44 (mobile) – 06.77.85.06.50 – <a href="mailto:anne-therese.paillusson@orange.fr">anne-therese.paillusson@orange.fr</a> - <a href="#">Profil LinkedIn</a>	

<b>Marie-Laure PILLET</b>	<b>Responsable Formation</b>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestion de projet et démarche qualité</li> <li>- Ingénierie pédagogique</li> <li>- Relation commerciale</li> <li>- Management d'équipe</li> </ul>	<p><b>Consultant -Formateur</b> Mai 2015 à ce jour : <b>CNEH</b> - Accompagnement au changement de projets de transformation, création et coordination de parcours de formation certifiant, développement du portefeuille client, organisation de journées thématiques</p> <p><b>Formateur</b> Mars 2008 à Mai 2015 : <b>IFSI Robert Ballanger</b> - Mise en place de la démarche qualité, développement des partenariats, ingénierie pédagogique, animation de groupes, coordination d'une promotion de 90 étudiants</p> <hr/> <p><b>Master 2 « Organisation et conduite du changement »</b> 2014 : CNAM - Paris</p> <p><b>Diplôme de cadre de santé</b> 2012 : IFCS Croix-Rouge - Paris</p>
51 rue du Grolier – 44190 Gorges - tél 06 33 33 70 76 – <a href="mailto:marielapillet@yahoo.fr">marielapillet@yahoo.fr</a> <a href="https://www.linkedin.com/in/marie-laure-pillet-086b5951/">https://www.linkedin.com/in/marie-laure-pillet-086b5951/</a>	

<b>Benjamin RODRIGUE</b>	<b>Développement RH - Recrutement</b>
 <p style="text-align: center;">11 ans d'expérience dont 3 en recrutement</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Adaptabilité</li> <li>- Esprit d'analyse</li> <li>- Sens du service</li> <li>- Anglais (Bulats C1)</li> </ul>	<p><b>Responsable RH</b> 2013 à 2016 : <b>Groupe EVS</b> (agroalimentaire - 1200 salariés - 5 sociétés – 50 sites)</p> <p><b>Attaché des Relations Sociales</b> 2008 à 2013 : <b>Groupe EVS</b> (agroalimentaire - 1200 salariés - 5 sociétés – 50 sites)</p> <p><b>Consultant Recrutement et Outplacement</b> 2005 à 2006 : <b>Cabinet TURKA – partenaire RIGHT MANAGEMENT</b></p> <p><b>Chargé de Recrutement</b> Entre 2002 et 2005 : <b>ADECCO – MANPOWER – Cabinet TURKA</b></p> <hr/> <p><b>Master Ressources Humaines</b> (2005, IAE - Université Nancy 2)  <b>ICN Ecole de Management de Nancy</b> (2005, Nancy)</p>
5 avenue de la Pépinière – 44300 NANTES – 06 08 62 26 95 – <a href="mailto:benjaminrodrigue01@gmail.com">benjaminrodrigue01@gmail.com</a> <a href="#">Profil LinkedIn</a>	

Services techniques : (1 candidature)

<b>Bruno AUSTIN</b>	<b>Responsable Services / Moyens Généraux</b>
 ⇒ 47 ans / Vie maritale / 1 enfant ⇒ Achats techniques et généraux ⇒ QHSE ⇒ Disponible	<b>Responsable Achats / Animateur HSE</b> 2014 – Avril 2018 : <b>MISM</b> – St Herblain (30 salariés) - Achats / Approvisionnement / Gestion des stocks- Animation de la démarche HSE - Pilotage de la maintenance des outils et installations  <b>Ingénieur Sécurité</b> 2011 – 2013 : <b>Groupe SNEF</b> - Agence de St Herblain (120 salariés)  <b>Responsable Achats – Responsable Projet</b> 1996 – 2010 : <b>ARCELOR MITTAL</b> – Réseau de Négoce et Découpe à chaud (1900 salariés)
201 Rue de la Renaudière – App. 232 44300 NANTES – tél 07 87 08 48 13 – <a href="mailto:bruno.aoustin@laposte.net">bruno.aoustin@laposte.net</a> <a href="#">LinkedIn</a>	





Missions : (0 candidature)

---

<b>Clélia FOURNIER</b>	<b>Chargée de mission RSE, ESS</b>
 <p>10 ans d'expérience Disponible immédiatement Sens relationnel Autonome et rigoureuse Créative</p>	<p><b>Co-fondatrice, consultante et formatrice</b> Mai 2016 à aujourd'hui chez <b>CIVIC</b>, cabinet de conseil, recrutement et formation - Elaboration et vente d'offres de services - Gestion admin. et financière - Recrutement de cadres - Formation de plus de 600 pers.</p> <p><b>Responsable départementale</b> Mars 2011 à Mai 2016 à l'<b>AFEV</b> (150 salariés, 8000 bénévoles) - Management d'une équipe de 20 personnes - Animation d'un réseau de 200 étudiants bénévoles/an - Conduite de projets ESS et RSE - Gestion administrative et financière (budget 220 000 €)</p> <p><b>CAFERUIS</b> (cadre d'intervention sociale) - <b>Cheffe de projet ESS</b> 2016 : Initiatives (VAE) <b>Master 2 professionnel Ethique et Développement durable</b> 2008 : Université Lyon III</p>
1, rue de la Source - 44850 – 06 64 84 57 86 – <a href="mailto:clelia.fournier@hotmail.fr">clelia.fournier@hotmail.fr</a> <a href="https://www.linkedin.com/in/clélia-fournier-a8404b146">linkedin.com/in/clélia-fournier-a8404b146</a>	

<b>Dominique RAQUET</b>	<b>Directeur / Cadre dirigeant / Français - Anglais</b>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Manager humain</li> <li>- Gestionnaire attentif</li> <li>- Communicant clair</li> <li>- Lanceur de projets &amp; de liens</li> </ul>	<p><b>Mission pour Mutualité</b> : mars à août 2018 <i>Management transition de la Résidence Beaulieu à Bouguenais</i></p> <p><b>Directeur Maison de Retraite Saint Martin Angers</b> : oct. 2007 à oct. 2017 <i>Gestion d'un établissement de 84 résidents (45 salariés / 3 M€)</i></p> <p><b>Directeur OPM France Nantes</b> : Mai 2005 à Fév.2006 <i>Redévelopper les gammes et dynamiser les ventes d'enseignes nationales</i></p> <p><b>Directeur SAV Régional Carrefour</b> : janvier 1997 à mai 2005 <i>Développement et structuration d'un réseau après-vente sur le grand ouest</i></p> <p><b>Responsable Marketing Service Sony France</b> : janv. 93 à juil. 97 <i>Animation et communication sur le réseau après-vente national</i></p> <p><b>Directeur d'établissements de l'intervention sociale (niveau I)</b> 2007 : <i>Institut de Formation Supérieur Meslay (Montaigu -85-)</i></p> <p><b>Certificat d'Aptitude à l'Administration des Entreprises (niveau I)</b> 1986 : <i>IAE Lille</i></p>
10 rue Marie Curie - 44470 Carquefou – 06 52 50 55 91 – <a href="mailto:raquet@orange.fr">raquet@orange.fr</a> LinkedIn In	