



## Chef de projet / Consultante en Organisation et Management

Avec une expérience professionnelle de plus de 10 ans qui m'a permis de découvrir plusieurs aspects de la chaîne de valeur d'une organisation (clients, partenaires externes, production de l'offre de services, stratégie de croissance externe), mon profil est celui d'une consultante/chef de projet international, autrement dit une aide au développement externe et interne d'une société sur le territoire d'origine (régional/national) ou international, aux niveaux structurels, commerciaux et stratégiques.

Mon profil est transversal, et les qualités professionnelles acquises au cours de ces dernières années sont amples. J'ai travaillé en tant que commercial, support marketing, ingénieur d'affaires de grands comptes, puis en tant que responsable d'un département et consultante en interne lors d'une opération d'acquisition.

**PROFIL PROFESSIONNEL** – Connaissances et expériences dans le domaine de la gestion (organisation et direction, portfolio de clients et partenaires externes, etc), projets (innovateurs, de développement interne et externe, etc), relations humaines (personnel sous ma responsabilité, collaborations intra- et inter-entreprises, etc) et systèmes d'information (expérience dans le secteur des nouvelles technologies, participation active dans le développement d'un S.I. Européen dans le secteur énergétique).

### Consultante

Depuis novembre 2009

---

France

Accompagnement au lancement de deux négoce pendant que je réalisais la rédaction de la thèse du MBA.

### Secteur: cabinet de conseil en énergie

**Energy Management Brokers**

De octobre 2004 à novembre 2009

Londres - Royaume-Uni

- **Consultante en intégration** (M&A – évaluation, projet d'intégration)
- **Responsable du département « Bureau Services »** (lancement et développement du service, développement d'un S.I., encadrement d'une équipe divisée entre le site de Londres et de Iasi en Roumanie)
- **Chargée d'affaires de grands comptes** Européens (comptes industriels)

### Secteur: nouvelles technologies (NTIC)

**Republica / Celesta / EMC**

De juin 1999 à octobre 2004

Finlande

#### Account Manager

**2004: EMC Documentum.** Suivi des comptes dont le budget par opération était inférieur aux \$50'000. Basé à Londres (R.U.).

**2001 à 2004: Celesta mBusiness Oy.** Développement du canal de vente indirecte sur trois territoires (France, Espagne, Portugal). Basé à Oulu (Finlande) initialement puis délocalisé à Paris puis Madrid.

**1999 à 2001: Republica Oy.** Assistance à l'implantation aux Etats Unis, et au développement en Europe. Basé à Jyväskylä (Finlande).

**MBA en Gestion Internationale**

Décembre 2010

**Maîtrise en Sciences de Gestion**

Juin 1999

**DUT en Gestion des Entreprises et Administrations**

Juin 1996

**Royal Holloway University of London**

Londres - Royaume-Uni

**Université de Montesquieu - Bordeaux IV**

Bordeaux - France

**IUT de Bayonne**

Bayonne - France

**MANAGEMENT & STRATEGIE**

- Implication dans le développement d'un département | • Prise en charge du développement d'un département | • Participation à l'évaluation d'une société (M&A) | • Rôle fédérateur au sein de l'entreprise | • Gestion du personnel (in-situ, délocalisé) – entretiens d'évaluation, recrutement, plans de formation | • Définition de workflow / process, d'organigramme | • Préparation / MàJ tableaux de bord (interne/externe) | • Gestion d'un budget, suivi chiffre d'affaires | • Gestion de l'information stratégique, analyse fi. | • Rédaction de plans d'actions (Bus. plan) | • Rédaction de politique d'approvisionnement, de stratégie d'achat

**GESTION DE PROJET & COMMUNICATION**

- Elaboration d'un cahier des charges, planification, pilotage, coordination | • Définition d'indicateurs de performance et suivi | • Coaching et accompagnement | • Communication et reporting – tableaux de bord | • Participation active dans le projet de dev. d'un S.I. | • Dévpmt et suivi du plan d'intégration (M&A) | • Outils : MS Project, Excel, Nimbus | • Méthodes : Gantt, Fisher, BCG, Ratios financiers, méthode Demartini (coaching), autres | • Formatrice interne sur un service, un outil informatique et des marchés sectoriels spécifiques

**RELATION CLIENTS & PARTENAIRES EXTERNES**

- Gestion portfolio de clients tout secteur et taille | • Prise en charge / coordination des services fournis | • Développement commercial, négociations | • Animation d'ateliers, présentations
- Développement canal de vente indirecte | • Support avant-vente fourni aux prestataires externes | • Gestion et développement de la relation avec les prestataires externes, négociations

**INFORMATIQUE**

- MS Office : avancé (appl. sur Excel et Access) | • Utilisation d'outils CRM : Sage, Lotus | • Connaissances des standards HTML, XML, SGML

**Français**

**Espagnol**

**Anglais**

**Italien**

**Langue maternelle**

**Bilingue**

**Courant**

**Moyen**

**L'étude du comportement humain**

Formée sur la méthode Demartini.

**Arts martiaux**

Pratique le karaté-do depuis 1990.