

Marc SOREAU

2246 Avenue du Brusco
83140 Six-fours les plages
Tel 06 14 40 38 43
marc.soreau@novarepe.fr



Conseil et formation

Formateur Consultant Développement Commercial - RH - Management de projets

Conseils en financement de l'innovation

Avec une expérience de plus de vingt-cinq ans en entreprise, j'ai occupé des fonctions de direction commerciale et de ressources humaines et je suis aujourd'hui dirigeant et formateur consultant au sein de ma société NOVAREPE.

Mes activités s'articulent autour du conseil, de la gestion stratégique des ressources humaines pour les secteurs publics et privés et sur la rédaction, le montage de dossiers de projets collaboratifs innovants pour les TPE et PME.

Ingénieur expérimenté, responsable jusqu'en 2014 de business unit dans un groupe spécialisé dans l'ingénierie, j'ai été amené à diriger des équipes (techniques, commerciales, RH), à développer de nouveaux marchés, piloter des projets d'ingénierie, recruter, prendre en charge et former les équipes.

Après une formation de formateur, j'ai obtenu récemment un certificat de formateur en entreprise (CCI de Marseille), qui me permet de pratiquer la formation en entreprise.

Parcours Professionnel

Depuis Avril 2014 - SAS NOVAREPE Conseil et Formateur Consultant

Principaux Clients : CAPENERGIES, CCI Marseille , ACP, Chambres des métiers et de l'artisanat, CIRHES
ECM – Vélizy, BERTRANDT- Bièvres

Thèmes des formations

- Formations Commerciales – Marketing-vente- fidélisation et prospection
- Formation au management et à la motivation des équipes
- Formations au recrutement
- Formation aux entretiens individuels et professionnels
- Formation à la mise en place, outils de gestion et conduite de projets

Thèmes de conseils

- Organisation, Audits sociétés
- Structuration des équipes, montée en compétences, capitalisation des expériences
- Stratégie, Management, Recrutement, Formation
- Accompagnement des entreprises en appui à l'Innovation (PME, Start-up) au montage de projet et organisation industrielle
- Accompagnement des entreprises- pour le montage de projet collaboratif

Mai 2003 – Mars 2014 : Engineering- Conception-Maintenance - Groupe CRIT
Responsable de business unit en Ingénierie - Vélizy (78) et Aix en Provence (13)

- **Déploiement de la stratégie commerciale sur objectifs donnés par la direction générale**
pour les marchés publics et privés de service en ingénierie pour un centre de profit

Responsable du développement du CA, de la rentabilité, de la qualité et des actions de diversification d'une Business Unit relatives aux activités de service en ingénierie pour les grands comptes clients des secteurs de l'énergie et de l'automobile :

- Développement commercial- ouverture de comptes clients (CA : 5 M euros, croissance moyenne de 10 % par an)
 - Responsable des offres techniques et commerciales
 - Montage et organisation des projets
 - Constitution des Réponses à appels d'offres, réalisation des négociations de contrats de développement avec les directions technique et achat des grands comptes sur les marchés publics et privés de services et de travaux (ALSTOM, CEA, EDF, ITER, PSA, FAURECIA...)
 - Négociation des accords- cadres clients et des avenants aux contrats
- **Organisation et déploiement de la stratégie RH**

Structuration des projets- Organisation et Management d'équipes pluridisciplinaires (50 à 70 personnes) :

- Organisation et mise en place de la stratégie de recrutement avec la direction générale (plus de 300 recrutements réalisés en dix ans (chargés de recrutement, commerciaux, chargés d'affaires, ingénieurs et techniciens, personnel administratif).
- Pilotage des équipes (commerciaux, techniciens, ingénieurs, chargés de recrutement, comptables et personnel Administratif) (50 à 70 personnes)
- Structuration des équipes au sein de la Business Unit- Analyse des dysfonctionnements- mise en place de la capitalisation des expériences métiers
- Bilan de campagne d'entretiens individuels et professionnels- Montée en Compétences
- Pilotage et suivi du plan de formation, valorisation budgétaire
- Mise en place d'outils d'évaluation- Analyse de la performance

Mars 1993 – Mai 2003 : Matra- Automobile Trappes 78

Chef de Projets

Conduite de projets d'études et réalisations de fonctions automobiles (carrosserie et équipements intérieurs de véhicules en phase avant -projet, développement et vie série des programmes Espace, Avantime, pour le client RENAULT.

Juin 1989 – Janvier 1993: Valeo- SE- Montigny le Bretonneux 78

Responsable du laboratoire matériaux- ingénieur R et D

Expertises et analyses physico-chimique de matériaux (métaux, plastique, élastomères, composite) sur des problèmes de qualité de fabrication (usines ou fournisseurs)

Développement de nouveaux élastomères essuie-vitre (formulation et procédés)- brevets

Juillet 1987- Mai 1989: Perkin Elmer Instruments - Montigny le Bretonneux 78

Chef de produits

Responsable du développement commercial d'une ligne de produits en analyse thermique et Mécanique

1984- 1987 : Chercheur au CNRS (Université Paris –sud) et enseignant en travaux dirigés

Diplôme et formations

1984-1987, **Bac + 8 Thèse de Doctorat en Chimie- Physique-** Paris –sud Orsay CNRS / IBM France Corbeil (91)

Langues

Anglais professionnel niveau B2 (échelle CECRL)

Séjours réguliers à l'étranger (UE, ASIE)