

# Marc-André MERCIER

## FORMATION ET COMPETENCES

---

### CURSUS PEDAGOGIQUE :

- 2015 : Diplôme de niveau 2 WSET : vins et spiritueux, Ecole des Vins de Paris  
2007-2009 : Ecole du Louvre : Histoire de l'art, option Archéologie de l'Europe préhistorique  
2004-2005 : Ecole Supérieure de Commerce de Pau – président de la Junior Entreprise ESCPau  
2002-2004 : Ecole préparatoire HEC, Praxis  
2001-2002 : Baccalauréat Sciences Economiques et Sociales, option Mathématiques

### COMPETENCES :

#### Commerce :

- ✓ BtoB et BtoC
- ✓ Définition de la stratégie commerciale
  - Identification de la cible pertinente
  - Prospection et transformation
  - Suivi des clients
- ✓ Gestion du catalogue de service
  - Définition et positionnement de l'offre (P&L, tarification)
  - Gestion contractuelle
  - Gestion de la facturation

#### Management :

- ✓ Recrutement
- ✓ Formation des équipes
- ✓ Définition et suivi des objectifs
- ✓ Gestion RH
- ✓ Responsable opérationnel d'équipes RH, commerciales et de consultants techniques

#### Informatique et NTIC :

- ✓ Maîtrise de la suite Office (Word, Excel, PowerPoint, Visio, Project), Notions Adobe InDesign
- ✓ Certifié ITIL V3 Foundation
- ✓ Connaissances des méthodologies de gestion de projet
- ✓ Connaissances des NTIC (sécurité, stockage, virtualisation, réseau)

### LANGUES :

**Anglais** : lu, écrit, parlé (courant)

**Allemand** : intermédiaire

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

ARROW MANAGEMENT – ORANGE

DEPUIS 2017

### Président

Périmètre : Aide et conseil au développement commercial

Activités :

- Création de la société
  - Développement de l'offre et de la stratégie
  - Développement du chiffre d'affaire
  - Gestion des ressources
- 

HOTEL ARENE \*\*\*\* – ORANGE

2015 - 2017

### Directeur Général

Périmètre : Etablissement 4 étoiles, 40 chambres, 2 restaurants  
1M€ de Chiffre d'Affaire annuel

Activités :

- Refonte globale de l'établissement : enseigne, équipes, stratégie commerciale
  - Rénovation de l'hôtel et des deux restaurants
  - Gestion quotidienne de 8 à 20 salariés en 24/7
- 

AUBAY (ESN, 5500 PERSONNES) – BOULOGNE BILLANCOURT

2012 – 2014

### Responsable commercial

Périmètre : 1<sup>er</sup> client du groupe avec un CA >35M€ et 300 consultants  
Chiffre d'Affaire géré en propre > 2,5M€

Activités :

- Définition de la stratégie commerciale
  - Gestion de la Relation client
  - Gestion des commandes et des contrats
  - Recrutement et gestion des RH
  - Management opérationnel de 25 consultants
- 

NEURONES IT (ESN, 5000 PERSONNES) - NANTERRE

2011 – 2012

### Responsable de l'offre « *Cloud Computing* »

Périmètre : Offre Cloud Computing, transverse sur tous les secteurs d'activité (clients & prospects)  
Investissement initial >400K€

Activités :

- Suivi du P&L
- Définition du Catalogue de services
- Analyse concurrentielle
- Positionnement de l'offre
- Commercialisation auprès des PME et ETI (prospection, proposition, suivi)
- Relations fournisseurs
- Management d'un profil avant-vente et d'un profil commercial :
  - Formation
  - Définition et suivi des objectifs

---

DELETEC (ESN, 50 PERSONNES) – LA DEFENSE

2009-2011

### **Responsable de comptes**

Périmètre : Chiffre d’Affaire géré en propre >1M€

Activités :

- Gestion et développement des comptes partenaires stratégiques
- Responsable d’un catalogue d’offres (consulting, support, infogérance et formation)
  - P&L
  - catalogue de service
  - marketing
  - stratégie et gestion commerciale
- Animation d’évènements (salons)
- Relations fournisseurs
- Recrutement et gestion RH
- Management opérationnel de 6 consultants

---

CEFI (ESN, 50 PERSONNES) – VELIZY VILLACOUBLAY

2008-2009

### **Ingénieur Commercial**

Activités :

- Prospection et développement commerciale de cibles identifiées avec ma direction : ETI et Grands Comptes.
- Gestion de la relation fournisseur auprès des constructeurs et distributeurs IT

---

EXANET (EDITEUR, 50 PERSONNES) – PARIS

2007

### **Responsable du développement commercial**

Activités :

- Création et développement d’une base prospect pour une solution innovante
- Commercialisation auprès des secteurs Pharmaceutique, Media & Public

---

PROVENTE SYSTEM (MARKETING, 50 PERSONNES) - NICE

2006

### **Chef d’opération**

Périmètre : 1<sup>er</sup> client de la société

Activités :

- Recrutement et gestion RH
- Management d’un plateau de 60 commerciaux sédentaires BtoC
  - Formation
  - Définition et suivi des objectifs

**Commercial / Responsable prospection**

Périmètre : 5 campagnes fournisseurs sur la France et la Belgique

Activités :

- Intervention sur plusieurs campagnes (multi technologies) :
    - Montée en compétences sur les offres proposées
    - Définition de la stratégie commerciale
    - Identification de la cible pertinente
    - Prospection téléphonique
  - Rédaction documentaire et transfert de compétences
  - Université interne sur les techniques de vente anglo-saxonnes.
  - Relations fournisseurs
- ⇒ Chargé de ramener les campagnes en difficulté aux objectifs

---

**INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES**

---

**Loisirs** : Littérature, histoire, économie, cinéma, œnologie, numismatique