

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^{er} 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^{er} 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