

Formateur - Consultant

MANAGEMENT

Grégory GAINARD

31 les petites Vernelles
45550 St Denis de l'Hôtel

Mobile : 06 20 77 80 30
E-Mail : ggaignard@orange.fr

47 ans – en couple – 2 enfants



Compétences proposées en expériences cumulées

R.H. déportée et Recrutements : 18 ans

Management : 18 ans

Gestion : 18 ans

Commerce : 21 ans

Informatique 24 ans

Ressources Humaines

Recrutement - GRH
Approche GPEC
Accompagnement projet RSE

Management

Adaptabilité, sens du relationnel,
sensibilité au développement
personnel des collaborateurs.

Gestion

Elaboration, suivi et respect de budget.
Définitions d'indicateur.
Mise en place de tableau de bord.

Informatique

Définition de la stratégie informatique
et des outils à mettre en place.
Accompagnement pour la mise en
place d'un CRM.
Accompagnement dans la mise en
place d'une G.P.E.C.

Commerce

Définition et élaboration de stratégie
commerciale.
Mise en place d'outil et d'indicateurs

Savoir : Master 2 Management et Gestion de PME

Savoir Faire : RH – Management – Gestion – Informatique – Commerce

Savoir être : Rigoureux – Fédérateur – Réactivité – Force de
...

Parcours

2010 à ce jour Formateur - consultant

Formateur : Formateur / Evalueur Niveau 2 - Niveau 3 - Niveau 4
Greta – CMA 45 – CMA 28 – Organismes de formations

R.H. : La GRH dans son ensemble - Recrutement – Sensibilisation et
compréhension de la R.S.E.

Informatique : Comprendre et appréhender son environnement
Gestion de projets.

Gestion : Cycle d'exploitation – Solde Intermédiaire de Gestion
Comprendre et interpréter un compte de résultat -
Création de tableaux de bord

Management : Analyse Transactionnelle – Programmation NeuroInguistique

Commerce : B to B – B to C – mise en place de plan de prospection –
Formation au cycle de vente complet

Consultant : accompagnement d'entreprise ou de projets ponctuels
Groupe Humanis - Groupe RATP - Accompagnement
de PME

2006 à 2010 Directeur de centre de profit en gestion autonome
Team Partners Group (92) – SA - 2 100 personnes – CA 135 M€
*SSII – Éditeur – Intégrateur – BPO : centre externalisé de la relation
client back Office*

Réalisations : Mise en place d'un centre de formation interne avec 330 cycles
de formations proposés

Création et management des
partenariats (MICROSOFT - KOFAX – READSOFT – VDOC – BASWARE)

Ouvertures de 10 nouveaux comptes : GRAS SAVOYE – DAUCY –
FRANS BONHOMME-
Crédit Agricole – GERFLOR ...
Mise en place du plan de développement et élaboration de nouvelles
offres.

22 collaborateurs + indépendants soit **50 collaborateurs ;**

CA 4,1 M€

Diplômes : Master 2 - DESS Management et Gestion d'entreprises /
Université de Tours (37) - 2004
**Capacité Professionnelle de Management et Gestion – (Bac + 2)
/ Université de Tours (37) - 2003.
BAC Pro MRBT (**M**aintenance de **R**éseaux **B**ureautiques et
Télématiques) / *Orléans (45) - 1993*
BEP Électronique**

Formations Professionnelles Complémentaires

Formation d'évaluateur de parcours professionnel.

Formation de psychologie appliquée.

Accompagnement à la conduite du Changement.

La Responsabilité des Ressources Humaines déportée.

Management par projet avec financement – Direction de projets.

Gestion du temps.

Management de projets informatiques.

Action Commerciale pour Environnement complexe avec sites et interlocuteurs multiples.

Approche vente de Solutions destinées aux Grands Comptes.

Langues

Anglais – Lu - parlé – écrit

Sports et loisirs

Hand- Ball

Sports mécaniques.

KEMPO

2003 à 2006 Directeur Opérationnel – DRH
Membre du **CO**mité de **DIR**ection
EUROMEDIA/Impact communication (Paris 75)– 130 personnes CA
Société de service en communication - Affichage Presse sur point de vente – Négoc de produits - solution informatique- 2,3 M€

Réalisations : Reprise de l'ensemble de l'activité affichage presse et des relations diffuseurs de presse.
Réorganisation et Développement de l'activité et du réseau de diffuseurs.
Reprise des effectifs **120 collaborateurs** (pluridisciplinaire – salariés - cadres).
Évolution et amélioration par l'informatisation de l'offre
Mise en place d'un service ADV (**A**dministration **D**es **V**entes) avec un suivi des réclamations.
Élaboration et suivi des de partenariats.
Recrutement, gestion des formations –gestion de la relation client, des litiges et des contentieux

1997 / 2002 Fonctions commerciales et transversales
Groupe Océ (Noisy Le Grand 93- repris par le Groupe CANON) - SA France 1 200 personnes – International 12 000 personnes
Industriel - Constructeur de périphériques informatiques - SSII – Éditeur – Intégrateur

2000 / 2002 Manager de projets / Ingénieur d'Affaires Grands Comptes & Solutions - Management de 6 personnes

Réalisations : Participation au développement d'une nouvelle filiale orienté SSII (Océ Software Services).
Développement d'un nouveau secteur d'activité dans les Services (traitement des flux informatisés dématérialisés – LAD RAD GED).

Management fonctionnel pour la définition stratégique des Grands Comptes (SNECMA /EADS / Total Fina Elf / Air France) au niveau national (Account management national)

Gestion des ressources humaines déporté

1997 - 2000 Ingénieur commercial / d'Affaires (Grands Comptes & Distribution)

Réalisations : Département géographique 45 – 28 – 91
Développement et animation d'un réseau de distribution
Vente de solutions Grands Formats autour des métiers de la CAO et DAO (Matériels / Logiciels / Services / Financements).
Coordinateur Grands Comptes IDF pour les groupes CEA et SNECMA.
Résultat : 1er Ingénieur d'affaires chez Océ France en 2000

1995 / 1997 Commercial en informatique
Dactyl BURO (45) – 300 personnes –CA 46 M€

1993 / 1995 Technicien informatique
Informatique 45 groupe Yves Oliviers (45)