

1 – Direction

Réf. : 01.12.01
57

Téléphone : 06 16 76 74 76

Email : jmbonnerue@outlook.com

Fonction recherchée : directeur adjoint de pme

Formation, diplôme, niveau : IAE LYON 1983 (Administration des Entreprises)

Compétence : Management de ressources techniques et humaines/Déploiement des outils digitaux d'entreprise (CRM, Social Selling, communication digitale)/Conduite d'équipe/Analyse stratégique de projet
Expérience : Mon expérience au service de PME de service en BTB m'a permis de développer et de renforcer un savoir-faire et un savoir-être dans le management des projets transversaux et leurs supports, en combinant la recherche de performance et l'aventure humaine dans une dynamique collective.

Réf. : 01.12.02
54

Téléphone : 06 85 83 46 33

Email : olivier.fesard@orange.fr

Fonction recherchée : Directeur de Site Industriel

Formation, diplôme, niveau : Ingénieur ENSAM, Master2 en Administration des Entreprises, Anglais Courant

Compétence : Direction industrielle multi-sites : 250 pers., Optimisation de la Supply Chain, Déploiement de process, Présidence des IRP/Management d'équipe : On me dit pragmatique et engagé dans la recherche de

solutions avec une grande capacité d'écoute des équipes/Conduite du changement : Lean Management, Accroissement de l'agilité et Développement des compétences/Direction de projets internationaux : Coordination d'équipes multiculturelles, Management par objectif, Mise en œuvre et Contrôle.
Expérience : Après 12 années chez 3M, dont 2 missions au Portugal et aux USA, dans le ruban adhésif et l'électronique, j'interviens comme directeur de site puis de directeur industriel en PME ou en filiales de grands groupes, dans les secteurs de la transformation du bois ou du métal

Réf. : 01.12.03
54

Téléphone : 07 81 14 35 56

Email : hdaligny@neuf.fr

Fonction recherchée : Direction générale, directeur adjoint

Formation, diplôme, niveau : Master 2 (gestion management des organisations), master 1 dirigeant

Compétence : Vision, élaboration stratégie/Diriger, organiser, structurer, gérer le changement/Management du p&l, définir et gérer budget, KPI/Business plan, (Développement de marchés existants, création de nouveaux marchés, négociation industrielles, accord spécifiques) / Compétences financières (bilan etc...)

Expérience : Direction de business unit 20 personnes 9 m € stratégie de développement (structuration, mise en place d'un réseau, recrutement, formation animation, plan de développement, plan marketing etc.), Négociation OEm, grands comptes institutionnels.

Organisation structure vente direct.
Marketing, création de brochure et d'outils
d'aide à la vente/Direction commerciale,
mise en place réseau, structuration
organisation, développement business.
Gestion des achats, relation fournisseur,
plan marketing/Management de transition,
accompagnement de dirigeant, levée de
fonds, conseil en rachat d'entreprise.

2 – Ressources humaines

3 – Commercial – Marketing – Communication

Réf. : 03.12.01

52

Téléphone : 07 68 24 64 60

Email : annesastre@bbox.fr

Fonction recherchée : RESPONSABLE
COMMERCIAL FRANCE EXPORT /
GRANDS COMPTES/ RESPONSABLE
COMPTES CLES / RESPONSABLE DE BU
COMMERCIALE

Formation, diplôme, niveau : BAC + 6 :
DESCAF Montpellier Business School +
MBA Université de Mannheim

Compétence :

Business Development /Commerce
International

Négociation/Gestion de comptes clés France
et International B2B B2B2C

Management : recruter et faire avancer les
hommes/Conduite du changement/
Organisation et (re) structuration Business
Unit

Marketing : définition stratégie commerciale
et lancements produits innovants

Finance : Gestion business Unit avec P&L
associé (KPI, compte exploitation,
budgets...contrats)

Expérience :

Sup de Co Montpellier + MBA (Allemagne)
commerce et Mktg international
10 ans Resp. Est en GMS, Douwe Egberts
Jacobs, BENEDICTA, UNILEVER (Agro et
DHP)/16 ans Dir. Co, BREYNER, PME
(additifs & biocides naturels pour industries
aux profils variés)/Management & suivi
comptes clés: centrales d'achat, B to
B/Monde/Directeur des 5 BU commerciaux
du Laboratoire TETRA MEDICAL(DM,
pharmacie) : conduite du changement

Consultant indépendant pour différentes
start up en lancement (cosmétiques, réalité
augmentée, site e-commerce...)

Réf. : 03.12.02

56

Téléphone : 06 30 40 40 03

Email : laurence.paquien@gmail.com

Fonction recherchée : Chargée de mission
dans le domaine de la communication, du
marketing ou de la transformation digitale
Formation, diplôme, niveau : Sciences Po
Paris - Executive Master Digital Humanities -
2018 (équivalent bac +6)

Compétence : Parcours pluri-disciplinaire
dans le domaine du marketing et de la
communication - Expertises régénérées très
récemment grâce à la formation suivie à
Sciences Po Paris en matière
d'accompagnement des entreprises dans
leur transformation digitale.

Expérience : Précédemment en charge de
la Communication Clients au sein de Crédit
Agriculture Assurances, j'ai accompagné mes
collaborateurs - responsables et chargés de
communication - dans la transformation de
leur métier en les amenant à concevoir leurs
projets en mode omnicanal et ainsi répondre
aux ambitions du Groupe de devenir une
banque « 100% digital – 100% humaine ». Pour
ce faire, je me suis appuyée sur les
démarches de planning stratégique
auxquelles j'avais participé lorsque j'étais
directrice de Publicis Soleil à Nice.

L'approche holistique des plateformes de
marques initiées par le groupe autour de la
« Brand Idea », et les principes de
communication conversationnelle qui en
découlent, préfiguraient en effet ce qui allait
devenir un peu plus tard la communication
4.0. Je souhaite aujourd'hui mettre ces
expériences au profit d'entreprises ou
associations désireuses de prendre en
compte dans leur stratégie ces paramètres
qui peuvent impacter positivement les
relations avec leurs différents publics.

Réf. : 03.12.03

51

Téléphone : 06 07 16 50 48

Email : eluau.myriam@gmail.com

Fonction recherchée : Directrice commerciale et /ou Marketing, Directrice Communication, Chargée de coordination, Responsable pilotage des projets, Chargée de mission, Responsable commerciale, Responsable du développement et de l'attractivité, Responsable des partenariats, Responsable business développement

Formation, diplôme, niveau : Diplômée DUT Techniques de commercialisations (commerce international - Toulon 1989) et Ecole Supérieure des Dirigeants d'Entreprises (école de commerce BAC+5 - Marseille 1991)

Compétence : Pilotage de projets –Manager des équipes plurielles (en direct et en grande transversalité) - Penser et Déployer des Stratégies commerciales et marketing/communication

Expérience : Je souhaite transposer mes compétences en stratégies de commercialisations, de pilotage de projets, et d' animation de réseaux pour participer à créer des conditions de réflexions et d'actions pour aider à la commercialisation ou l'attractivité ou le déploiement d'une innovation au sein de son écosystème basée à Lyon. J'ai la connaissance et la pratique des équipes européennes et chinoises. Je possède une double expérience au sein d'une collectivité dans le cadre d'une démarche de redynamisation du territoire sur une mission très large en tant que manager de centre-ville.

Je suis bénévole au sein de la Fondation L Digitale depuis septembre 2018.

Je serais ravie de pouvoir accompagner utilement une équipe, une démarche, un projet liés à de nouveaux enjeux pour une entreprise ou organisation basée à Lyon (déplacements France, Europe, Monde).

4 – Assistanat

Réf. : 04.12.01

49

Téléphone : 06 31 16 64 70

Email : sslot@hotmail.fr

Fonction recherchée : Assistante RH

Formation, diplôme, niveau : Niveau BAC

Préparatrice en Pharmacie

Compétence :

Réactive/Polyvalente/Rigueur/Dynamique/Autonome

Expérience : Assistante Administrative des Ressources Humaines/Assistante de Direction/Ressources Humaines/Assistante de Direction (mission intérim)/Assistante Contrôle de Gestion/Agent Commercial Qualifié,

Réf. : 04.12.02

49

Téléphone : 06 59 92 38 08

Email : karamelki@orange.fr

Fonction recherchée : Assistante de Direction Commerciale

Formation, diplôme, niveau : BTS Commerce International - Formation continue : Power Point, Relations Clients, Gestion des conflits

Compétence :

Gestion commerciale : Gestion d'un portefeuille de 160 entreprises/collectivités - Etude concurrentielle - Mise à jour base de données - Reporting - Consultation/Négociation auprès des prestataires

Gestion administrative : Gestion agenda (RDV & déplacements) - Conception de rétro-plannings - Gestion des données du personnel - Suivi des conditions d'exécution des contrats

Événementiel : Préparation des supports (invitation, dossiers...) - Gestion et organisation logistique - Gestion et suivi budgétaire - Accueil clients

Communication : Elaboration de supports de communication internes et externes - Suivi des stocks & diffusion des supports - Interface interne et externe - Optimisation des fonctionnalités du site web

Gestion comptable : Facturation clients - Relance impayés - Contrôle des factures fournisseurs & notes de frais - Gestion des achats de fournitures de service

Expérience :

Fidélisation clientèle/Développement de partenariats avec un suivi et un accompagnement de qualité
Développement de nouvelles offres de service (6% CA en 2017)
Restructuration de l'outil informatique de Temps Jeunes validée par la direction
Organisation et pilotage de visites de centres promotionnelles avec 50 clients
Création d'un Power Point de présentation de Temps Jeunes déployé sur le site web de 100 clients

5 – Achats - Logistique**6 – Industrie – Santé - Environnement****Réf. : 06.12.01**

49

Téléphone : 06 35 59 36 74**Email :** eqo.business@gmail.com**Fonction recherchée :** Développement business, innovation et transformation digital, Knowledge Management, amélioration continue,**Formation, diplôme, niveau :** DUT GMP et Business Administration, 2016 CCI Lyon, chef d'entreprise en 2016)**Compétence :** chef de projet, analyse fonctionnelle, formation, management de la connaissance, animation en problem solving, accompagnement au changement et développement personnel, chef de projet**Expérience :** Une longue carrière dans un grand groupe, j'aime explorer le savoir-faire existant, encourager l'innovation avec pour objectif de produire de la valeur et satisfaction pour le client !**7 – Comptabilité – Gestion - Finances****Réf. : 07.12.01**

54

Téléphone : 06 81 22 55 62**Email :** cecile.estivalet1@free.fr**Fonction recherchée :** Secrétariat Général ou Direction Finance, PME ou ETI, Industrie ou services à l'industrie**Formation, diplôme, niveau :** ESCP Europe, DSCG (Expertise-comptable), Chambre de Commerce Franco-Allemand et Chambre de Commerce Franco-Américaine**Compétence :** compréhension de l'éco-système stratégique des PME/ETI, pilotage financier, organisation des processus, indicateurs de performance, déploiement de systèmes d'information adaptés, trésorerie et besoin de financement, opérations de croissance externe et management d'équipes, accompagnement des ventes à l'export tous pays. Anglais courant et allemand professionnel**Expérience :** 4 ans propriétaire-dirigeante d'une TPE industrielle (Verrerie scientifique), 6 ans directeur financier dans des secteurs industriels (textiles techniques, énergies renouvelables), 9 ans contrôleur de gestion en industrie (chimie/pharmacie) ou de services, tailles et enjeux variés, 8 ans auditeur financier (cabinet anglo-saxon puis français). Expérience groupes familiaux et sociétés côtées, restructuration du capital, opérations de croissance externe.**8 – Juridique**