
Directeur Général
Trilingue – Forte Expérience Internationale

Expérience professionnelle

TELESPAZIO Paris France	V.P. & Directeur Général depuis 02/2010	Telespazio (actionnaires : Finmeccanica / Thales) est un des leaders mondial des services par satellites. Fileas est la société en charge des services télécoms pour la France. <ul style="list-style-type: none">• Directeur général de Fileas (CA : 5 M€/ an) :<ul style="list-style-type: none">• Définition et mise en œuvre de la stratégie de la société :<ul style="list-style-type: none">• Réduction des coûts.• Développement sur les marchés énergie et média.• Gestion opérationnelle de la société.• Intégration de la société dans le groupe.• Membre du comité de direction de Telespazio France. Résultats : réduction de coûts : 48 % ; Parc client : x 1,5.
NOVINE Paris France	Co-fondateur 2009	Novine est un cabinet de conseil en stratégie et organisation. <ul style="list-style-type: none">• Création de la société :<ul style="list-style-type: none">• Définition de la stratégie (secteurs : énergie, développement durable, télécoms).• Défense du business plan auprès d'institutions publics et privées.• Démarrage de l'activité.
ALTEN Milan Italie	Directeur Development Italie 2006-2007	L'Italie était une nouvelle présence à l'international pour Alten. <ul style="list-style-type: none">• Reprise en main du développement commercial Italie.• Intégration d'une société rachetée au sein du groupe Alten.• Responsable d'une activité de conseil (CA : 3,5 M€/ an) :<ul style="list-style-type: none">• Gestion d'une équipe d'environ 40 personnes.• Membre du Board d'Alten Italie. Résultats : Parc de clients : x 4 ; chiffre d'affaire : + 54 % ; rentabilité : > 35 % ; meilleure croissance du groupe Alten en 2007.
	Associé 2003-2006	Diversification d'activités pour une société du groupe Altran en Italie. <ul style="list-style-type: none">• Gestion d'un centre de profit :<ul style="list-style-type: none">• Gestion d'une équipe de consultants.• Vente ciblée sur de nouveaux métiers et sur de nouveaux secteurs.• Définition et mise en œuvre d'une stratégie de diversification. Résultats : Parc de clients sur Rome : x 5 ; 2 secteurs ouverts (aéronautique et défense).
ALTRAN Bruxelles Belgique		Directeur Associé de la plus importante société d'Altran en Belgique : <ul style="list-style-type: none">• Gestion opérationnelle du bureau de Bruxelles (~150 personnes).• Co-définition et implémentation de la stratégie de la société :<ul style="list-style-type: none">• Définition de l'organisation, des process et de la méthodologie opérationnelle.• Directeur d'une activité de conseil (CA : 3,5 M€/ an) :<ul style="list-style-type: none">• Gestion d'une équipe d'environ 50 consultants.• Membre du Board (Belgique et Luxembourg). Société dans les 10 premières du groupe Altran (sur plus de 250) en terme de rentabilité et de positionnement.

	Manager 2000-2003	Développement d'un centre de profit : <ul style="list-style-type: none"> Recrutement, animation et évaluation d'une équipe de 40 ingénieurs. Prospection et vente (secteurs principaux : télécoms et énergie). Meilleur C.A., meilleure rentabilité et meilleur management de la société en 2002.
ALTRAN Bruxelles Belgique	Consultant 1999-2000	Chef de projet pour le déploiement de réseau fixe à travers l'Europe. <i>Client : G.T.S. (opérateur international de télécommunications fixes).</i>
		Analyste technique sur le Business Case pour le lancement de la technologie UMTS. <i>Client : Proximus (1^{er} opérateur mobile Belge).</i>
		Responsable de l'interconnexion : audit et recommandations. <i>Client : S.W.I.F.T. (opérateur télécom pour transactions bancaires).</i>
		Chef de projet pour l'implémentation de logiciels de gestion de réseaux. <i>Client : Lucent (constructeur télécom).</i>
SCHLUMBERGER Mâcon France	Ingénieur Projet 1996-1999	Recherche & Développement pour systèmes de radio communication : <ul style="list-style-type: none"> Conception hardware et software. Industrialisation. Représentant pour les activités de standardisation (membre de l'E.T.S.I.).
AMBASSADE DE FRANCE Rome Italie	Coopérant S.N.E. Responsable S.I. 1995-1996	Service du Chiffre : <ul style="list-style-type: none"> Installation, administration et couverture technique du service informatique de l'ambassade (80 PC, 150 employés).

Formation

2007-2008	École des Mines de Paris, France <ul style="list-style-type: none"> Mastère Spécialisé en Gestion de l'énergie. Intervention comme Directeur Business Development : <ul style="list-style-type: none"> Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale pour une start-up du secteur pétrolier : <ul style="list-style-type: none"> Stratégie de vente directe. Mise en œuvre de celle-ci (prospection). Mise en place et organisation du réseau d'agents. Développement des grands comptes. Résultats après 6 mois d'activité : <i>80 % des raffineries italiennes et 20 % des raffineries françaises rencontrées.</i> <i>Bases de partenariat lancées avec Shell, ENI, Exxon.</i>
1990-1994	École Nationale Supérieure des Télécommunications de Bretagne, France <ul style="list-style-type: none"> Ingénieur en Télécommunications - Spécialisation en radio-mobile. Stage ingénieur (un an) : THOMSON-CSF ; fonction : Ingénieur radars et signaux. <ul style="list-style-type: none"> Membre de l'équipe de design fonctionnel pour RADAR embarqués à bord de voitures. Stage de recherche (8 mois) : Ecole Franco-Polonaise (Poznań, Pologne). <ul style="list-style-type: none"> Recherche de nouvelles méthodes de compression d'images. Analyse mathématique.
1988-1990	Classes préparatoires – P' (physique); Aix-en-Provence
Juin 1988	Baccalauréat – série C (scientifique) - mention "Assez Bien"; Aix-en-Provence

Langues

Français	Langue maternelle
Anglais	Bilingue (note au TOEIC : 990/990)
Italien	Bilingue (j'ai travaillé 4 ans ½ en Italie)
Allemand	Basique
Polonais	Basique (j'ai travaillé 1 an ½ en Pologne)