Une image contenant homme, personne, portant, complet

Description générée automatiquement

6, rue du 19 mars 1962, 94200 Ivry-sur-Seine

[hhibaile@gmail.com](mailto:hhibaile@gmail.com)

(+33) 06 25 53 66 44

**Obed Hyppolite HIBAILE - *Freelance***

**Consultant Senior Management et transformation  
34 ans, +11 ans d’expérience  
Awards 2016 du Prix de la Stratégie, ESG Management School**

RÃ©sultat de recherche d'images pour "icone adresse"

RÃ©sultat de recherche d'images pour "icone adresse"

**COMPETENCES**

**EXPERIENCES PROFESSIONNELLES**

**Depuis 06/2018 : PMO Portefeuille programmes transformation**

Client : *Services*

Missions : En tant que PMO, en charge :

* Coordonner et piloter un portefeuille de projets Finance (SAP Fi, mise en place CSP Comptabilités GA/GFR/GNFR en offshore), HR (SAP HR, CSP Paie, Operating Model, BDES), Master Data (Task Force cleansing des données articles et fournisseurs, Invoice Scanning Solutions)
* Animer et piloter les activités des équipes projets : cadrage projets et support opérationnel (Planning, Spécifications fonctionnelles, Dépendances, UAT, Defect’s Meeting and BAU Process, Weekly Status Report, budget projets)
* Coordonner et élaborer les reportings et supports de comité de pilotage Gouvernance projets, COPIL & reporting Executive Summary.

**2017/2018 (7 mois) : Consultant PMO, Business Transformation**

Client : *Compagnie aérienne de transport civil (France & UK)*

Missions :

* Conduire un portefeuille projets de transformation du modèle écon.
* Piloter l’analyse du marché et le benchmark des offres de services
* Coordonner et suivre les opérations de packaging et de mise en place de la nouvelle offre (boarding, distributions, conciergerie affaires).

**2016/2017 (9 mois) : Consultant en efficacité et perf. commerciale**

Client : *Leader européen de la location des véhicules industriels (92)*

Missions : Contexte LBO

* Piloter portefeuille de projets d’amélioration de la performance (études marchés, zones de chalandises, Salesforce, process LLD, etc.)
* Coordonner les opérations de Cleansing des données clients et accompagner le déploiement d’un nouvel CRM Salesforce.

**2015/2016 : Consultant en stratégie et organisation**

Corporate : *EVOE SARL, Meaux (77) – Grande distribution Quincaillerie*

Missions : Contexte de redressement judiciaire

* Piloter les analyser des processus clés : Finance, Supply, Management
* Identifier et construire des leviers financiers afin de proposer un plan de restructuration.

**2012/2016 : Ingénieur Process**

Corporate : *Bergerat Monnoyeur - Caterpillar, Saint Denis (93)*

Missions : Contexte de transformation du modèle économique

* Piloter portefeuille projets : moyen de paiement, alignement process SI, SIRH, Soft CRM, Supply, Télévente, Service Client, etc.
* Coordonner les évolutions, élaborer des supports de comités projets.

**2012 (6 mois) : Chef de projet Plans de Continuité d’Activité**

Corporate : *Alcatel-Lucent, Vélizy-Villacoublay*

Missions : Organiser et coordonner les projets de rédaction des plans de continuité d’activité dans un contexte de certification TL9000.

**2010/2011 : Responsable Service Après-vente**

Corporate : *Thermoclim-DAIKIN*

Missions : Assurer le pilotage des opérations de maintenance sur du matériel froids et climatisation : contrats, garantie, planning.

**2009/2010 : Ingénieur Techniques,** *Tractafric Equipment-CAT*

Corporate : *Tractafric-Equipment - Caterpillar*

Missions : Assister et assurer le support technique aux équipes techniques sur les opérations de maintenance.

**EXPERTISES DEVELOPPEES**

* Management de programmes de transformation des opérations
* Mise en place de Gouvernance projets et Support au Board
* Cadrage et pilotage projets : Budget, Ressource, Plan et Tracking
* Accompagnement mise en place CRM : Salesforce, Soft CRM)
* Diagnostic des processus et élaboration des recommandations
* Analyse des données complexes et réalisation de Benchmark
* Amélioration de la performance économique et opérationnelle
* Conduite du changement et coaching méthodologiques projets
* Management transversal : négocier et susciter l’adhésion des parties prenantes d’un projet, accompagnement opérationnel

**CONNAISSANCES FONCTIONNELLES**

Finance \*\* HR \*\* Marketing \*\* Vente \*\* SAV \*\* Stratégie d’entreprise \*\* Service Clients \*\* Systèmes d’Informations \*\* Stratégie d’entreprise \*\* Business Transformation Management \*\* Management équipe

**OUTILS / FORMATIONS PROFESSIONNELLES**

* BINOCS \*\* MS Project \*\* BPMN \*\* Visio \*\* Bizagi \*\* Porter \*\* DMAIC/PDCA \*\* GxP Link \*\* Pleiades \*\* Salesforce \*\* Soft CRM \*\* SAP Finance & HR \*\* ALM \*\* Oracle \*\* Talentsoft \*\* ServiceNow \*\* SIEBEL \*\* Microsoft Office \*\* Prezi \*\* Flevy \*\* RACI
* Management de projets – Docendi Paris
* Résolutions de problèmes – Cegos Paris

**LANGUES**

Français (courant) | Anglais (Business) | Espagnol (Lu)

* **2015/2016 : ESG Paris, MBA Stratégies et Consulting**
* **2011/2012 : UTT (France), Master spécialisé en Ingénierie et Management**
* **2007/2009 : FST (Maroc), Ingénieur en Génie Mécanique, Maintenance industrielle**
* **2003/2006 : EST (Maroc), DUT Électromécanique**

**FORMATIONS**

**SECTEUR D’ACTIVITES**

Retail | Grande Distribution | Aéronautique | Services aux Entreprises | Automobile | BTP & Mines