

# Manuel Angel MUNOZ

4 Allée des Ecuyers

78240 Chambourcy

Portable : 06 60 11 49 17

Email : manuel-angelmunoz@hotmail.fr

Né le 15/06/66 (52ans) - Nationalité française

## Chargé de développement

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

De Avril 2018 à ce jour Cléo Group

Chargé du développement des marchés

Etude marketing/stratégie de développement:

- **Audit des compétences internes (savoir faire/potentiel)**
- **Analyser les pratiques et/ou problématiques et proposer des solutions adaptées**
- **Elaboration du plan de communication et promotion commercial**
- **Mise en cohérence des offres**
- **Elaboration de la stratégie de développement territoriale, de densification de l'activité, de rationalisation et d'optimisation des ressources.**
- **Mise en place de partenariats avec écoles et missions locales afin de répondre au problèmes de recrutement qui freine le développement de l'activité**

De janvier 2013-Décembre 2017 Pâtisserie Saint-Honoré (Albacete, Espagne)

Gérant

- Gestion de l'équipe de vente et production
- Gestion de la comptabilité, administratif, communication et commercial
- Conception et réalisation de la présentation des produits
- Suivi de la bonne tenue du magasin, de l'hygiène et des dates de péremption

2009- juin 2012 FC MANTOIS 78

Coordinateur général« Projet Club » :

- **Audit interne du club**
- **Élaboration d'un projet de développement du club**
- **Gestion des relations avec les institutionnels (FFF, pouvoirs publics, partenaires économiques, élus...)**
- **Participation au CODEV (Conseil de Développement de la Communauté d'Agglomérations de Mantes en Yvelines)**
- **Animation du réseau de partenaires**
- **Réalisation des supports de communication et organisation des événements Club**
- **Recherche des fournisseurs et de partenaires commerciaux**

2008-2009 Cross 2 Rubicon (Alimentation et restauration, Bilbao, Espagne)

Responsable développement :

- Réalisation d'études de marchés.
- Conception de la charte graphique
- Réalisation des supports de communication
- Recherche des fournisseurs et de partenaires commerciaux

2007-Texpo (évènementiel)

Directeur du développement :

Supervision et validation de propositions techniques et commerciales, suivi du développement du chiffre d'affaires avec augmentation de la rentabilité des contrats et supervision technique des affaires.

Développement de l'offre:

- **Audit des compétences internes (savoir faire/potentiel)**
- **Analyser les pratiques et/ou problématiques et proposer des solutions adaptées**
- **Réalisation des supports de communication**
- **Développement commercial**
- **Promouvoir les offres et conseiller les clients/prospects sur leurs besoins et proposer les solutions adaptées**
- **Audit du parc client existant.**
- **Recherche de synergies avec les partenaires favorisant l'augmentation des ventes**

## 1998-2007 Axians Infocom (groupe VINCI)

**Key account manager (2002 à 2007) :**

**Mission :** Elaboration de propositions techniques et commerciales, traitement des appels d'offres, prospection, développement du chiffre d'affaires, augmentation de la rentabilité des contrats et supervision technique des affaires.

⇒ **Résultats :** à partir d'un parc client représentant un C.A de 400 K€, augmentation à 1,8 M€, soit, une croissance de 450 % sur 3 ans.

⇒ **Principales réalisations**

- Etude et réalisation des infrastructures de communication de 11 centres commerciaux pour le groupe Unibail
- Création de boucle optique sur l'usine Renault de Sandouville
- Déploiement d'infrastructure de télécommunication pour Véolia

**Responsable de site CNIT à La Défense (2000 à 2002):**

**Mission :** Gestion des relations clients (techniques, administratives et commerciales) et encadrement de l'équipe rattachée au site, comprenant de 6 à 20 personnes avec un périmètre d'intervention couvrant l'ensemble des Hauts de Seine. Pilotage des relations avec les sous-traitants et les fournisseurs.

⇒ **Résultat :** augmentation de 200 % du parc d'abonnés et élaboration de nouveaux services avec une évolution du C.A d'exploitation passant de 200 à plus de 450 K€ en trois ans. Création d'une cellule travaux sur le périmètre générant un C.A de 150 à 300 K€ s'ajoutant aux revenus d'exploitation.

⇒ **Principales réalisations :**

- Gestion, exploitation téléphonique et suivi commercial pour les résidents permanents du CNIT (70 entreprises et plus de 3000 lignes)
- Gestion et exploitation pour Cégétel, des besoins en télécommunication du centre de congrès et d'exposition du CNIT ainsi que de 9 autres sites
- Réalisation des infrastructures informatiques pour la Compagnie Générale des Eaux

Technicien d'exploitation (1998 à 2000):

Exploitation et maintenance de PABX , utilisation des RHM pour Alcatel 4220, OXE(4635 et 4760) et Matra 6504, 6550.

## 1988 - 1998 Itc Systèmes

Technicien en téléphonie

## 1987 Tr Services

Technicien en téléphonie

## 1986 -1987 Service National

Technicien de maintenance d'équipements hertziens

## FORMATION

**2004 - 2006 ESSEC Management Education, CNIT Paris-La défense**

**Maîtrise de gestion(mention Bien), spécialité : Marketing, Développement Commercial**

**2005 Formation intra-groupe**

**Management des ressources humaines**

2004 Formation intra-entreprise AXIANS

Exploitation TOIP

1998 Centre de formation MATRA

Diplôme exploitation « Matra 6550 »

1983 - 1985 LEP Louis Armand, Paris

BEP et CAP Electrotechnique, spécialité : Télécommunications et courants faibles

## Langues

- Bilingue espagnol
- Anglais niveau intermédiaire(TOIC 705)

## Informatique

Maîtrise du pack Microsoft Office

Maîtrise de la suite bureautique Iwork Apple

## Activités

Littérature

Histoire Antiquité

Tennis occasionnellement