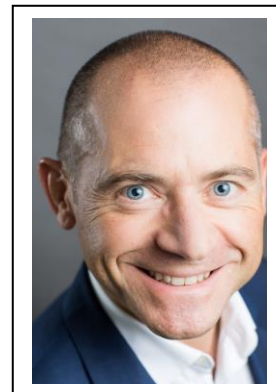


David CHAMARD-BOIS

47 ans - Boulogne-Billancourt

Tel : 06.95.10.86.90

davidchamardbois@gmail.com



Compétences clés :

Analyse de l'environnement – Stratégie adaptée BtoB et BtoC
Management des équipes et des projets – gestion du changement
Développement des ventes et de la rentabilité
Communication et négociation – leadership
Gestion de budget et optimisation des moyens

Diplômé d'un Exécutive MBA - Sup de Co – Coach HEC

tousvostalents.fr - dirigeant_fondateur

Société de coaching, conseil et formation

Edenred France (ex Accor Services) - 92 Malakoff

750 salariés - 3 Md € d'émission

Directeur BU Programmes Sociaux Publics

de 2015 à 2017

Le Groupe Edenred est l'inventeur du titre-restaurant. Il est le leader international sur de nombreux marchés. Présent dans 42 pays.

J'y animais le département des Programmes Sociaux Publics, chargé d'accompagner les pouvoirs publics dans l'amélioration de l'efficacité de leurs dépenses sociales. **Management** d'une équipe de **22 collaborateurs** au contact des collectivités et des organismes qui réalisent une action sociale en faveur des personnes les plus fragiles (au travers du e-Ticket CESU ou autres outils à leur disposition). Définition d'une **stratégie de lobbying** auprès des pouvoirs publics, des leaders d'opinion et des élus. Actions de **marketing** direct print et web vers les clients publics ou associatifs. Mise en relation **BtoB** des **experts métier** pour favoriser le partage d'expérience. **R&D** avec le développement de **solutions innovantes** en direct ou via des partenariats. **Croissance de 30%** des ventes de Ticket Service en 2016 au travers de la **conquête de nouvelles cibles**, avec un budget réduit de près de 10%

Agence Nationale pour les Chèques-Vacances - 95 Sarcelles

210 salariés - 1,5 Md € d'émission

Directeur Commercial

de 2010 à 2014

Membre du Comité de Direction. Après une **analyse** de l'environnement et des enjeux, définition d'une **nouvelle stratégie commerciale** visant à développer le nombre de bénéficiaires de Chèques-Vacances (plus de 10 millions de Français aidés pour leurs vacances) : **12% de croissance en 2 ans**.

Animation d'une équipe de 80 personnes : 7 Directions Régionales, services Petites Entreprises, Fonctions Publiques. Développement de nouveaux produits et services pour les 29.000 clients CE et chefs d'entreprises. Mise en œuvre d'une politique **BtoB** vers les Grands Comptes. Animation des relations avec les 170.000 professionnels du tourisme. Développement d'offres promotionnelles pour les bénéficiaires (**BtoC**) notamment sur le **Web**. Mise en œuvre de **campagnes média** radio et internet en appui. **Optimisation du CRM**.

http://www.dailymotion.com/video/x14tag0_outremer-economie-david-chamard-cheques-vacances-sept-2013_tv

Futuroscope - 86 Vienne

400 salariés - 80 M€ de CA

Directeur Marketing et Commercial

de 2003 à 2009

Management de la Direction Marketing et Commerciale France et Internationale (33 personnes).

Au sein du Comité de Direction, **définition d'une stratégie de conquête** au travers d'un nouveau **positionnement de la marque** et de l'offre du Futuroscope. Mise en œuvre d'une communication renforcée et adaptée à chaque cible, animation d'un **marketing multicanal**, création d'offres commerciales propres aux différentes clientèles et mise en **synergie des actions de promotion et communication**.

Résultats 2009 : Triplement des bénéfices (10% du CA soit 8M° d'€), avec un budget optimisé.

Chef des ventes France

de 1997 à 2002

Management de l'équipe commerciale soit 14 vendeurs, 3 chefs des ventes et l'administration des ventes. Au travers de l'animation de cette équipe, la **création et la mise en œuvre du plan d'action commerciale** par cible et par région, la gestion d'un budget de 1,5 M€, réalisation d'un CA de 50M€. Promotion des ventes B to B (professionnels du tourisme) et BtoC. **Négociation** des contrats et animation des réseaux et des **grands comptes**.

Groupe Docks de France - 37 Indre et Loire

32 000 salariés - 8,5 Mds € de CA

Chef de projets

en 1995 et 1996

(OPA par Auchan)

Rattaché au directeur général : **Optimisation de la gestion des temps** dans les hypermarchés par la mise en place de l'annualisation du temps de travail en formule « temps choisi ». Animation du groupe de travail hyper, supermarchés, achat et logistique, ayant redéfini la **politique tarifaire** : rentable et concurrentielle.

En SSII : Responsable Organisation Méthodes

de 1991 à 1995

(Création de poste)

Au sein de la filiale informatique du groupe, assisté par 2 collaborateurs et 5 correspondants régionaux, **analyse des besoins** par l'animation de réunions avec les spécialistes de chaque métier, **recherche et mise en œuvre des solutions d'organisation optimales** et homogènes. Entre 92 et 94, **harmonisation des principaux outils de gestion dans les 70 Hypermarchés du groupe**, soit 40 000 heures de formation pour 2 000 personnes.

Chef de Départements en Hypermarché

en 1989 et 1990

Formation

- 2017 Exécutive Coaching Expertise et Perfectionnement à HEC
- 2012 Diplômé en Intelligence économique et stratégique à l'IHEDN (Institut des Hautes Etudes de Défense Nationale) - spécialité en Lobbying et en Veille
- 2008 Exécutive MBA à l'Université de Sherbrooke (Canada) et à l'Escem
- 1990 Diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce de Tours (devenue Groupe Escem)

Mandat

Adjoint au maire d'une ville de 15.000 habitants, chargé des Finances, 14 ans de mandat

Bénévolat

Aide au retour à l'emploi pour des cadres en seconde partie de vie professionnelle