

François BRIN
24 Rue de Valpastour
17220 Saint Médard d'Aunis

Tél :
+ 33 (0) 695 900 942
Email :
contact@bleu.pro



MANAGEMENT - MARKETING - DÉVELOPPEMENT des ENTREPRISES

Stratégie & Marketing & Management & Communication & Techniques de Vente & Accompagnement Projets
Animer : « donner du Souffle »

Formation

Bac + 5

- MASTER 2 Stratégie & Marketing - Management des Projets Marketing - Université de Poitiers, I.A.E. (Institut d'Administration des Entreprises) - Mention - Meilleur résultat en CRM de la promotion et de l'École 2014 - 2015
- MASTER 1 Stratégie & Marketing - Management des Projets Marketing - Université de Poitiers 2013
- H.E.C./EXPAND Management : Programme pour Dirigeants 1999
- MANAGEMENT des Forces de Vente, Cabinet CFV (Cabinet Forgeron Veith Associés) 1997
- Techniques de Vente PSSIII, Technique de Communication, Prise de Parole en Public, Animation de Réunion, Ecoute Productive, Développement des Performances, Analyses Multidimensionnelles, Créateurs d'Entreprise, Comptabilité Gestions Créateurs Entreprise
- DEUG de Délégué à l'Information Médicale, Paris 1990
- INFIRMIER Militaire, Orléans-Paris, E.N.S.S.S.A.T. 1987
- BACCALAURÉAT série Philosophie-Lettres, Poitiers-Lycée Victor Hugo 1985



Compétences

Les Compétences	Les Métiers
<p>Cadre capable de gérer des projets marketing et de développement commercial des entreprises. Ce master intègre des enseignements : en marketing et stratégie, en pilotage de projets marketing, en gestion de la relation clients, en systèmes d'information marketing, en contrôle de gestion (construction d'un business plan), en développement personnel.</p> <p>Les compétences organisationnelles : Elaborer et diriger la mise en œuvre d'un projet, hiérarchiser les priorités opérationnelles et stratégiques, maîtriser l'évolution des technologies de l'information et de la communication, maîtriser la réalisation et le pilotage d'analyses approfondies.</p> <p>Les compétences relationnelles : Savoir manager une équipe, savoir développer des capacités de créativité, savoir développer un projet et rendre compte de ses résultats.</p> <p>Les compétences spécifiques : Développer des stratégies et activités nouvelles, maîtriser le marketing de projets et le management des activités marketing, gérer les systèmes d'information marketing, gérer la partie opérationnelle du développement d'activités nouvelles, développer et gérer des plans d'affaires.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Responsable de projets marketing - Tutorats (Mémoires, Plans Directeurs) - Intervenant Écoles de Commerce, Universités, Écoles Management de Projet, ... - Consultant responsable marketing - Chargé de développement commercial - Management des forces des ventes - Responsable des ventes - Communication, Chargé de communication

Expérience professionnelle



01-2012 **CABINET BLEU**
Création du Cabinet BLEU - www.bleu.pro

La Rochelle

Membre des Jurys Groupe Sup de Co La Rochelle. **Intervenant** auprès d'Instituts Supérieurs de Formation : Institut de Cherves-Richemont (ISFPAR), Institut de La Rochelle (ISFAC), Acadomia. **Tutorat Plan Directeur** 5^{ème} Année E.I.G.S.I. (École d'Ingénieur en Génie des Systèmes Industriels) Programme MIND (Management INDustriel). **Formateur** Management, Marketing, Communication. **Créateur** de la *Charte Bleue* - **Fondateur** de la Marque SeaHorse-Collection - **Auteur** du livre L'Hippocampe (Versions française et anglaise The Sea Horse)



2008-2012 **WATERCYCLE-HYDROCYCLE**

La Rochelle

Création, Responsable Marketing & Développement, Relations Publiques, Associé. Membre de la Commission AFNOR de Normalisation « Eco-Entreprise-Terminologie ». Membre de la Commission Environnement CGPME (Confédération Générale du Patronat des Petites et Moyennes Entreprises). Résultats : ventes d'équipements à Véolia, ADP (Aéroport De Roissy CDG), SPIE, Prince de Monaco, Ministère de la Défense (Appel d'Offres), Particuliers, ...



2004-2008 **M.M.T (Marseille Mobile Télécom)**

Société Française

Directeur de stratégie et de développement. Résultats : meilleure distribution France 9 Télécom + de 146 000 contrats

1999-2008 **D&P SERVICES / TÉLÉ 2 (Groupe T & I)**

Société Suisse

Directeur commercial. Développement de la France puis de la Belgique (organisation, stratégie de développement, recrutement, accompagnement des cadres, ...)

France : 50 employés deviendront + de 450 employés. Belgique : 0 employé + de 100 employés.

Mise en place de **27 agences regroupées** en 9 régions (3 agences par région). Développement des départements afférents à la logistique, l'administration des ventes, le suivi clients, soit 1 directeur commercial adjoint, 3 area managers, 9 directeurs régionaux, 27 directeurs d'agence, 81 team managers, + de 315 commerciaux, 1 directrice logistique, 6 attachés logistique, 1 directeur formation. **Résultats : 1^{er} filiale du Groupe T&I*** (Télécom & Internet). **Prix du Directeur de l'Excellence 2003 des filiales du Groupe** (voir film sur www.bleu.pro/CabinetBleu/ExcellenceAward2013). Félicitations du groupe. **Meilleure distribution Europe** de télé 2 et de tous les concurrents opérateurs téléphoniques privés avec **+ de 1,5 millions de contrats**



1994-1999 **FERRING - T2A**

Société Suédoise

Directeur de la région centre du réseau Gastro-entérologie. Résultats : Région 1^{er} de la France en terme de gain de CA et 1^{er} en terme de Réalisé/Objectif. Directeur du réseau Endocrinologie. Résultats : 1^{er} Réalisé/Objectif tous produits. Attaché scientifique spécialiste & Négociateur des marchés hospitaliers. Résultats : 1^{er} en gain de CA de la région et 5^{er} de la France puis 1^{er} en 1997 de la Société avec 1 prix d'un voyage à Washington et New York. Le gain du CA annuel de la Société = 12 Millions € : François Brin, la moitié à lui seul sur 35 collaborateurs ayant la fonction identique. Attaché scientifique hospitalier. Ferring - T2A* (Techniques d'Aide aux Affaires). Résultats : 1^{er} Réalisé/Objectif tous produits



1993-1994 **WELLCOM**

Société Anglaise

Délégué à l'information médicale villes et hôpitaux. Résultats : le CA/lit supérieur au CA/lit de la Région et au CA/lit de la France et l'évolution supérieure à l'évolution de la Région et de l'évolution de la France



1990-1993 **INNOTHÉRA**

Société Française

Délégué à l'information médicale ville. Résultats : 8^e place sur les 100 délégués en termes d'évolution et d'implantation, dans le groupe des 5 premiers en gain de CA



1987-1990 **MINISTÈRE DE LA DÉFENSE**

France

Formateur & Examineur ENSSSAT (Ecole Nationale de Spécialisation du Service de santé pour l'Armée de Terre). Infirmier Major. Mission d'Assistance extérieure En République Centre Africaine et au Tchad, au sein de l'opération Epervier. **Examineur A** la préfecture de Rennes



Centres d'Intérêts



Réseaux associatifs et clubs. Littérature, conférences, création littéraire : www.francoisbrin.com. Sport : cross, natation marche. Langues : allemand, anglais professionnel. **Bilans de Compétences** : Check-up Psycho-Professionnel, Psychographie, Potentialités Aptitudes et Atypies (LAMCO : Centre d'Évaluation Paris). Rapport de Performance Typologie Comportementale, 5W