

Alain MANOUKIAN

1240 Chemin de Granet

13090 Aix-en-Provence

Tel : 06 23 76 31 90

alainmanoukian@croissancecoaching.com



Depuis 2003 Fondateur de CROISSANCE&COACHING PARIS, AIX

Accompagnement des organisations, des équipes et des individus :

« Performance Responsable & Conduite du Changement »

- Offres de Consulting & Formation & Coaching en Management et Organisation
- Quelques références (SFR, ADECCO, THALES, AMADEUS, BULL, UNISYS, LA POSTE, ERNST&YOUNG ainsi que des PME, Digitech, Mediane, High Co ...)
D'autres références et témoignages sur le site www.croissancecoaching.com
- **Auteur de l'ouvrage : « Etre un Manager responsable »**
Sortie prévue Octobre 2011

Exemples de Missions réalisées :

- 1- Audit d'organisation et de flux managériaux chez SFR Entreprises.
Préconisations et mise en œuvre en Ateliers.
- 2- Conseil sur le Pilotage de l'activité. Analyse des Indicateurs Clés de Performance, conseil et formation de l'ensemble des Chefs de ventes de SFR Business Team et des Distributeurs.
- 3- Accompagnement d'équipes CODIR, sur la définition de l'organisation
- 4- Coaching de managers et dirigeants lors de prises de poste Managériaux

2000 à 2003 KAPTECH TELECOM (1000 personnes) PARIS

Directeur Business Unit Grandes Entreprises

- **Création de la division commerciale** (recrutement des 15 commerciaux, 7 avant vente)
- **Définition et mise en place des process** de la Division.
- Définition de la stratégie avec comme cible les 100 plus Grandes Entreprises Françaises
- **Création du service clients.**
- Références significatives : RENAULT, BOUYGUES, OTIS, FRAMATOME, CAISSE EPARGNE, EIFFAGE, FAURECIA...
- **CA 2001 R: 5,2 Million Euros – CA 2002 : 16 Million Euros**

1997 à 2000 CEGETEL ENTREPRISES (1200 personnes)

Directeur Commercial (1998- 2000) PARIS

- **Restructuration de la direction commerciale** Internet/Intranet/e-business
(5 agences commerciales, 2 pôles technico commerciaux, 70 commerciaux en France).
- Définition de la stratégie et de l'organisation (Direct et Partenaires) pour atteindre l'objectif.
- **Résultats opérationnels : 30M€ région Ile de France, 60M€ France**
La part de marché de la « Data » est passée en une année de 10% à 33% du total des ventes de Cegetel Entreprises.
- **Références significatives** : MANPOWER (1000 agences équipées) plus gros contrat jamais réalisé chez Cegetel Entreprises ; APHP, Ministère de l'agriculture...

Directeur Régional Cegetel Entreprises(1997-1998) AIX

- **Création de l'agence en Juin 1997- Recrutement (9 commerciaux, 4 ITC...),** Développement de l'éco système (Prospects, Consultants externes, Partenaires...)
- Premier gros contrat dès Octobre 1997 : A.G.P.M. (30 sites interconnectés), BNP Lease, Schneider Automation.

1991 à 1997 SILICON GRAPHICS CRAY (200 personnes en France) AIX

Directeur Régional

- Creation de l'agence et Recrutement de commerciaux et ITC
- Développement de la region en approche directe et par partenaires
- Références significatives: Dassault Systèmes , Eurocopter, DGA, Eurocopter

1986 to 199 SUN MICROSYSTEMS (200 personnes en France) PARIS, AIX

Global Account Manager

Comptes clés: EUROCOPTER, DCN, CEV, DASSAULT, THOMSON,
SNECMA, AEROSPATIALE,

De 1982 à 1986

PRIME COMPUTER	(150 personnes)	I.C.	PARIS
IN2 Informatique	(300 personnes)	I.T.C.	PARIS

FORMATION

- DEA en Informatique Toulouse Paul Sabatier (1981)
- DESS IAE Techniques Quantitatives et Gestion d'Entreprises Aix-en-Provence (1980)
- Master en Mathématiques Luminy Marseille (1979)

- Bon niveau d'Anglais (TOEIC: 825 /1000, June 1997)
- ESSEC IMD Formation en Gestion Financière (1999)
- Coach certifié "ACC" par la Fédération Internationale de Coaching (2007)
- Praticien Certifié M.B.T.I et SUCCESS INSIGHTS

DIVERS

- Membre des Dirigeants Commerciaux de France
- Ski, squash, Padel,
- Nombreux voyages à l'étranger (Australie, Cambodge, Inde, Usa, Europe, Moyen Orient)