

gestion d'établissement de santé

2010-2014 Korian-Medica

Budget : amélioration de la rentabilité

- Ressources : élaboration de comptes d'emploi, création et renégociation de convention tripartite, suivi et réduction de la créance
- Charges : maîtrise cout du travail, réduction coûts d'achats et charges externes, maîtrise des charges soins et dépendance
- Elaboration de budget, suivi budgétaire de l'établissement, suivi par service, rapport budgétaire.

Etablissement : promotion de la qualité et des relations avec les partenaires

- Démarche qualité : Elaboration du projet d'établissement, audit qualité, description et amélioration de processus, instances, enquête satisfaction, autocontrôle
- Développement commercial : ouverture de site, de PASA, augmentation du taux d'occupation, relations avec les personnalités locales, études de marche, listing prospects, coaching de visite d'établissements, audit de la fonction commerciale.
- Intégration dans l'environnement local et relation avec les partenaires: ouverture de site, augmentation du taux d'occupation, relations avec les personnalités locales, études de marche, listing prospects, coaching de visite d'établissements, audit de la fonction commerciale.

Equipe : optimisation de l'organisation du travail

- Organisation du travail : audit organisationnel, optimisation des plannings, méthode de gestion des absences, répartition de la charge de travail, clarification des tâches, changement d'horaires, méthodes de suivi, relation avec les Instances Représentatives du Personnel, internalisation ou externalisation d'une tâche.
- Formation : Elaboration du plan de formation, suivi des formations obligatoires, diffusion des connaissances.
- Coaching chefs de service : Elaboration du plan de formation, suivi des formations obligatoires, diffusion des connaissances.
- Cohésion et motivation : Gestion des conflits, renforcement de l'esprit d'équipe, organisation d'évènements, fidélisation des salariés.

Direction : direction d'établissement

- Accompagnement du directeur : optimisation du temps de travail du directeur, aide à la gestion de situation sensible /évènement indésirable / crise / gestion de conflit, tableaux de bord, outils d'aide à la décision, aide au recrutement
- Intérim de direction : gestion complète de site, intégration de nouveau directeur

expérience professionnelle

2006 – 2009 : Bio-Goujard (Laboratoire de développement et de contrôle analytique, PME) : CHEF DE PROJET

- Diagnostic technique d'amiante : Rédaction du document technique sur la base des données brutes prélevées puis analysées, validation client, gestion de projets – marchés publics
- Support management : Gestion des équipes d'analyse, Audit interne, élaboration de fiches procédures

2005 – 2006 : Rusal (Producteur russe d'aluminium), Gibraltar ; TRADER

- Risk management
- Trading d'aluminium sur le LME

2002 – 2005 : SETEC (Société d'Etudes Techniques et Economiques)-Cabinet de conseil en stratégie et Organisation : CONSULTANT

- Ressources humaines : accompagnement à la mise en place du nouveau régime indemnitaire (Mairie et SMTC de Cayenne) ; fiches de description de poste, rédaction de guides d'entretien, refonte et création d'organigramme, communication (Conseil. Général Loire Atlantique)
- Stratégie de territoire : État des lieux, identification des enjeux, des marges de manœuvre pour la thématique « économie » et aide à l'élaboration du projet de territoire (Communauté d'agglomération du Val d'Yerres, schéma départemental des zones d'activités).
- Étude d'impact : implantation d'une grande infrastructure sur un territoire (LGV et Axe Vesoul Besançon).
- Commercial : Réponses à appel d'offre

1997 – 1999 : Milan Presse (Editeur de magazines et livres pour enfants) : ADJOINTE AU DIRECTEUR REGIONAL DES VENTES

- Structuration de la force de vente (30 commerciaux) : Création de nouveaux systèmes de reporting et de gestion clientèle, standardisation du processus d'embauche et de formation.
- Management opérationnel : Calcul du CA potentiel par zone, recrutement, formation, mise en place des objectifs de vente, encadrement.

formation

2011	Master directeur des établissements de Santé, INSEEC
2002	MBA (General Management), ESLSCA
2000	Master Sciences Economiques, Université La Sorbonne