

Frédéric MAIRE

07 82 85 83 38

f-maire@wanadoo.fr

[LinkedIn](#)

Localisation : 64500 Ciboure



DIRECTEUR GENERAL

Je suis spécialisé dans la restructuration et la croissance des entreprises de formation en transition.

En France, j'ai développé une expertise sur le marché de la formation professionnelle en performant de poste en poste : de commercial B2B à responsable des relations avec les OPCO. En 2022, en charge des marchés publics, j'ai remporté ex-aequo un marché de 10 millions d'euros par an.

A l'étranger, j'ai su mener à bien de nombreux lancements de projets dans différents pays, dont 4 années aux Etats-Unis, 5 en Côte d'Ivoire (création) et 15 à l'île Maurice (création).

Doté d'une aptitude remarquable à organiser les choses, j'ai démontré ma capacité à maximiser la rentabilité tout en renforçant la culture d'entreprise et l'engagement de mes collaborateurs. Mon approche centrée sur les résultats et mon leadership collaboratif ont largement contribué à permettre à mes équipes de dépasser leurs objectifs.

COMPETENCES CLEFS

Leadership | Gestion du changement | Gestion des opérations | Gestion financière | Résolution de problèmes | Culture de la performance | Pilotage des indicateurs clés (KPI) | Maîtrise des règles J-SOX | Développement commercial | Formation commerciale | Négociation interculturelle.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE :

08/2004 – 08/2019 **DIRECTEUR GENERAL ET ACTIONNAIRE**

WORLD SPEAKING LTD, Quatre-Bornes, Ile Maurice (BERLITZ CORP. group)

En charge de la création et du développement d'une filiale spécialisée dans le Business Process Outsourcing pour le compte de la maison mère TELELANGUE ex. N° 1 européen dans l'enseignement des langues à distance. Cette filiale a atteint un chiffre d'affaires annuel de 3,2 millions d'euros en 2019.

Réalisations

- Création de 8 départements BPO (vente B2C, SAV, support vente B2B, accompagnement clients, comptabilité, relance facture, gestion électronique des documents) de 0 à 75 salariés
- En B2C, augmentation du portefeuille clients de 0 à 2,9 millions d'euros contribuant à 25% du chiffre d'affaires total en France.
- En B2B, élaboration et lancement d'un programme de cours en ligne innovants auprès de plus de 1.250.000 apprenants à travers 8 pays en 15 ans.
- Mise en place d'une stratégie de marketing digital générant une augmentation de 60% des inscriptions en ligne sur une période de 48 mois.
- Optimisation des coûts opérationnels, diminution des dépenses de 28% tout en améliorant la qualité des services offerts.
- Recrutement et management d'une équipe multiculturelle de 428 formateurs.
- Développement d'outils pédagogiques numériques personnalisés, augmentant de 22% l'engagement des apprenants et diminuant le taux d'abandon à 3%.

01/1996 – 11/2000 DIRECTEUR GENERAL ET ACTIONNAIRE**METOD**, Abidjan, Côte d'Ivoire

En charge de la création de la société, lancement d'une activité de fourniture de matériel industriel importé de Malaisie dans le secteur agro-alimentaire (la production d'huile de palme).

Réalisation

- CA de 2,2 millions d'euros sur fourniture en 1999.
- Création d'un service de maintenance et de SAV de 38 personnes.

10/1993 – 12/1995 DIRECTEUR GENERAL**TELEBURO**, Paris et Castelmoron sur Lot, France

En charge du développement d'une activité high-tech d'externalisation de tâches administratives en télétraitement en partenariat avec la DATAR.

- Formation et suivi d'une équipe commerciale de 26 personnes à la vente de ce service.
- Encadrement et formation du personnel des centres de production.

01/1988 – 12/1991 DIRECTEUR DE FILIALE**LINGUEX Inc.**, Washington DC, Etats-Unis

En charge du lancement de deux services inédits aux Etats-Unis : les cours particuliers de langue par téléphone et la localisation (traduction de logiciels informatiques).

- Définition et mise en place de l'organisation du travail et du contrôle de 55 à 270 experts répartis sur l'ensemble des Etats-Unis et de l'Amérique du Sud.
- Direction des 11 commerciaux des deux services

01/ 1987 – 12/1987 DIRECTEUR GENERAL ADJOINT**LINGUEX SA**, Paris, France

En charge de la restructuration de la filiale française d'un groupe international offrant des formations de haut niveau.

- Réorganisation interne et lancement d'un nouveau produit (le video disk laser)
- Responsable de l'animation de la force commerciale.

FORMATION**1993 Master Business Administration (MBA)**

Enlyon Business School, Lyon

Spécialisation : entrepreneuriat

CERTIFICATION**09/2022 – 06/2023 Méthode de vente SANDLERS**

Sandler, Ivry-sur-Seine

LANGUES**Anglais** : niveau C1 longue expérience professionnelle**INFORMATIQUE**

- Maîtrise totale de Windows (Excel, Word, Powerpoint)
- Ex-formateur Word
- Ex-développeur sous DBASE IV

LOISIRS

- Ex-capitaine volley-ball
- Pelote Basque
- Beach volley