



Richard MARIONNEAU

Consultant Formateur | Expert en Formation, Digital et Vente

Avec plus de 20 ans d'expérience en ingénierie pédagogique, relation client, formation, transformation digitale, vente BtoC/BtoB, j'accompagne les entreprises dans le développement des compétences de leurs équipes et l'optimisation de leurs performances.

29, Chemin de Haute Perche
49610 Saint Melaine sur Aubance

+33 6 85 29 57 97

richard@marionneau.eu

www.marionneau.eu

<https://www.linkedin.com/in/richardmarionneau>

Mobilité nationale et internationale

COMPÉTENCES

Relation Clients, vente BtoC/BtoB
Ingénierie pédagogique, formation
IA, No code, automatisations
Réseaux, informatique & télécommunications
Gestion des opérations
Management et coaching personnel
Communication
Conception graphique, montage vidéo, photo

FORMATIONS

Bachelor Marketing Communication Publicité
Institut Supérieur Européen de Gestion | Nantes-44
Ecole Supérieure des Pays de Loire | Angers-49

BTS Commerce International
Institut Supérieur Européen de Gestion | Nantes-44

Bac B Sciences Economiques et Sociales
Angers-49

LANGUES

Français	<div style="width: 100%;"></div>
Anglais	<div style="width: 80%;"></div>
Espagnol	<div style="width: 20%;"></div>

INFORMATIQUE | Environnement Mac et PC

Microsoft 365	<div style="width: 100%;"></div>
Suite Adobe	<div style="width: 100%;"></div>
Google WorkSpace	<div style="width: 100%;"></div>
IA, Notion, Make	<div style="width: 90%;"></div>
Final Cut Motion	<div style="width: 80%;"></div>
Php MySql Html	<div style="width: 70%;"></div>
Salesforce SAP	<div style="width: 50%;"></div>

CENTRES D'INTÉRÊTS

IA, No code et nouvelles technologies
Montage vidéo et audio
Course à pied, Ultra Trail, natation, ski
Pilote de drones

PARCOURS PROFESSIONNEL | Consultant Indépendant

Depuis
2014

• Chef de Projet Formation - Consultant Formateur

Formation blended learning : Ingénierie pédagogique, formation de formateurs et animation de formations pour des entreprises comme Bouygues Telecom, Orange, Canal+, Orange Bank, Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes...

IT : Ingénierie pédagogique, formation de formateurs et animation de formations Telecoms pour des équipes techniques.

Commercial et Vente BtoC : Ingénierie pédagogique, formation de formateurs et animation de formations sur les techniques de vente et la relation client.

2011-2016

• Consultant - Intervenant | Université d'Angers

Formation : Enseignement niveau Licence et Master en communication informatique, stratégie web et médias numériques.

PARCOURS PROFESSIONNEL | En entreprise

2006-2012

• Responsable Commercial & Communication, Directeur Associé

Espace Conseil Energie - Angers

Commercial et vente BtoC : Vente | Management de 12 commerciaux et 2 équipes de pose

Marketing et Communication : Élaboration et mise en œuvre des stratégies de communication et marketing | Conception des supports.

IT : Utilisation d'outils de gestion et suivi des performances commerciales.

2004-2006

• Ingénieur d'Affaires, Chargé de Développement

Confidence & Light - Paris

Commercial et vente BtoB : Commercialisation de systèmes d'éclairage pour espaces de travail, gestion des appels d'offres. Prospection et gestion des projets techniques d'éclairage.

Marketing et Communication : Élaboration et mise en œuvre des stratégies de communication et marketing | Conception des supports.

2002-2004

• Directeur Artistique & Technique

Tion, Agence de Communication - Angers

Marketing et Communication : Gestion de projets de communication, conception graphique et coordination d'équipes.

IT : Développement web, applications digitales et supports traditionnels.

1998-2002

• Chef de Projet multimédia - WebDesigner

V Technologies - Empreinte Digitale | Angers/Paris

IT : Gestion de projets internet, intranet et CD-ROM.

Marketing et Communication : Conception graphique, développement et rédaction de contenus, formation des utilisateurs.

Formation : Formations des utilisateurs Front et Back-Office.

1997-1998

• Chef de secteur

Hewlett Packard France - Régions Paris, Normandie, Centre - 120 magasins

Commercial et vente BtoB : Gestion des grands comptes, produits informatiques grand public. Formation des animateurs HP Grande Distribution - 10 personnes.

1996-1997

• Chef de secteur

Itinériss - France Télécom Mobiles Services - Grand Ouest - 150 magasins

Commercial et vente BtoB : Responsable du développement des produits et services. Formation des animateurs de vente - 6 personnes.