Gilles MOULIN
19 Allée Edouard Lalo
91310 Longpont-sur-Orge
0612044287

CONSULTANT FORMATEUR EXPERT MARCHES PUBLICS

www.linkedin.com/in/gmmarchespublics
gmoulin@expertise-marchespublics.fr
www.expertise-marchespublics.fr

DOMAINES D'INTERVENTION

Après plus de 20 ans dans le management de force de ventes et les problématiques spécifiques de réponses aux appels d'offres des marchés publics, j'interviens au sein d'entreprises privés en tant que partenaire de leur développement commercial sur les marchés publics :

- Audit et conseil en stratégie sur le secteur public
- Accompagnement global (Go to market, Veille, kit de réponse, dématérialisation, hot line)
- Accompagnement opérationnel : Audit de réponses d'appels d'offres et Préconisations
- Formations :
  - Technique de réponses aux appels d'offres marchés publics
  - Dématérialisation des réponses aux appels d'offres
  - Mémoire technique gagnant
  - Approche commerciale & marchés publics
  - Management Equipe de ventes dédiées aux marchés publics
  - Code des marchés publics & cadre règlementaire.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

GM Conseil, France

Consultant Formateur Expert – Septembre 2015

- Mission : Mobiliser les entreprises et leurs collaborateurs autour des sujets clefs de la commande publique, du code des marchés publics et des actions commerciales gagnantes. Accompagner les entreprises vers la réussite sur le secteur public par le biais de missions de conseils, de formations et de coachings.

- Réalisations :
  - Prise en main de multiples problématiques métiers sur le secteur public (prestation de services, fournitures, bâtiment)
  - Formation de profils et fonctions diverses au sein d'entreprises positionnées ou à positionner sur le secteur public (novices, experts, dirigeants)
- Optimisation des outils et méthodes de réponses aux marchés publics
- Organisme déclaré N°11 91 07764 91 et référencé Datadock satisfait aux 21 critères qualité
- Création d'un catalogue de formation
  - Comment définir une stratégie et le pilotage de son business marchés publics ?
  - Comment effectuer une réponse gagnante à un marché public ?
  - Comment réaliser un mémoire technique gagnant ?
  - Comment effectuer la formalisation et la réponse dématérialisée à un appel d'offre marchés publics ?
  - Formations sur mesure
  - Références :**Groupe Pitney Bowes Opérateur Wifi ADAEL / Franchise ATTILA/Best Toitures /Curubi /Spectral Dynamics¨SFR**

SFR, La Défense, France

Directeur d'Agence Collectivités territoriales - 2008 – mars 2015

- Mission : Développement des ventes de services de télécommunications (fixe, mobile, cloud, hébergement, internet) sur le marché des collectivités territoriales et de la fonction publique hospitalière : Process management – Pilotage réponses appels d'offres stratégiques.
- Appels d'offres significatif (SIPPEREC : 200 communes) – Déploiement UGAP
- Réalisations :
    - Progression significative du taux de réussite de réponse aux appels d'offres marchés publics – Formation & coaching des commerciaux SFR et des distributeurs SFR. Formation des dirigeants Espace SFR : Comment approcher le Marché Public ?
    - Mobilisation des distributeurs aux techniques de réponses des appels d'offre : contribution des ventes des distributeurs en hausse sur ce marché.
    - Mise en place de plans d'actions commerciaux – Marketing opérationnel.

SFR, La Défense, France

Directeur des Ventes Marchés publics - 2001 – 2007

- Mission : Développement des ventes de services de télécommunications mobiles SFR sur les marchés publics (fonctions publiques d'état, hospitalière et territoriale)
- Appels d'offres significatifs : SNCF, EDF, Gendarmerie, Défense, Opache, SIPPEREC)
- Réalisations :
    - Définition de la stratégie de développement marchés publics SFR (Go to Market)
    - Création et mise en place d'une organisation dédiée au marchés publics
    - Déclinaison de la stratégie et mise en place du process management au niveau national (équipe 30 personnes) et équipe de réponse aux appels d'offres (1000 appels d'offres par an). Plans d'actions commerciaux.
    - Animation nationale de l'activité
    - Augmentation de la part de marché des ventes de services de télécommunications sur la France (PDM>10%) mobiles SFR via la mise en place d'une force de ventes dédiée Marchés publics.

FORMATION

Ecole Nationale de l'Aviation civile (ENAC) : Diplôme d'Ingénieur électronicien – 1978.
Formations professionnelles continues : Management force de ventes – Techniques de ventes et de négociation – Code des marchés publics.
ENAC : Instructeur professionnel Avion (Formateur de pilotes privés) – 2011.
SIPCA : Certificat professionnel de Formateur d'Adultes FFP.
Anglais : Pratique professionnelle.