

Pascal Ravoninjatovo Vila

Mobilité national & international

Nantes, Malakoff, Antananarivo

tel : +33 6 30 87 20 30

me@pascal.vila@free.fr

Site CV : www.pascal-ravoninjatovo.fr



Directeur BU

30 ans d'expérience

Synthèse des compétences & expériences

Stratégie commerciale, conquête commerciale, foisonnement : Grand compte, ETI, PME, Public

P&L, Budget, cash forecast (BFR), respect des marges : CA 0,5 à 15 M€

RH, Politique Salariale (comp&ben), Recrutement, constitution d'équipe, gestion talent, Coaching : 25 à 150 ETP

Transition, conduite du changement

Infrastructure – MCO-TMA : Cloud, virtualisation, PCA-PRA, haute disponibilité

Gestion de projet TJM, CJM, TACE, ROI, TCO, CAPEX, OPEX

Logiciels : ERP, DMS, CRM, CMS, Microsoft office ; Techno : Java, PHP, .Net, Mobile Androïde, ios, hybride

Métiers : Banque de détail, Agroalimentaire, Pure player, Automobile, Transport, e-commerce, retail, supply chain

Depuis 2019

Capgemini, Nantes

Depuis 2021 : Directeur du groupement Capgemini-Inetum pour la Caisse nationale d'Assurance maladie

Tierce maintenance applicative (Si vaccin ; Révérenciels : individus, organismes, partenaires ; GRC) ; Mise en place des dynamiques « One team », Nearshore, passage à l'agile ; Avant-vente, foisonnement, suivi financier, 200 FTE, CA 15M€, certification Making leaders Emlyon (bloc 4 de l'executive MBA)

2019 – 2020 : Directeur d'un centre du service pour e-Voyageur Technologie (oui.snfcf)

Tierce maintenance applicative, Organisation de la production logicielle. Avant-vente, foisonnement. Suivi financier. Direction de 70 FTE. Certification SAFE et EM2.

Plus d'info sur sur mon site CV : <http://pascal-vila.fr/mon-experience-professionnelle/capgemini-nantes>

De 2012 à 2018 Directeur Général

SODIFRANCE - Directeur gérant de la filiale malgache (ESN) : Netapsys Madagascar

Commerce Stratégique & opérationnel :

-Dynamisation commerciale locale & conquête grands comptes :

- Banque de la réunion, BNI
- Telco : TELMA et Orange Madagascar
- Agro industriel : BASAN, JB, Dzama
- Automobile : Materauto (Ford Madagascar)

- Suivi commercial offshore : BNP, PAC CXP groupe, Havas, Hachette Livre...

- Mise en place des régies locales, des centres de services Offshore, de l'offshore inversé

Management d'une centaine d'ingénieurs : 3 expats, 6 Directeurs de projet, 18 CDP

Direction de projets :

- Conseil Data management, Webservice, urbanisation
- Conseil ROI, TCO, CAPEX, OPEX
- Conseil en Architecture logicielle et serveur (infrastructure Cloud) ;

Gestion : P&L, BFR, Bilan, contrôle de gestion, facturation, recouvrement

Éléments quantitatifs : Gestion financière : 350K€ marge nette sur 1 050 K€ de CA ; 40% offshore, 60% local

Plus d'info sur cette expérience sur mon site CV : www.pascal-vila.fr/mon-experience-professionnelle/netapsys

De 2011 à 2012 Directeur Technique

Brand-Id & Direct-interactive (web-agency) :

Mise en place des Méthodologies Agiles & Commerces : accompagnement et support à la vente.

Plus d'info sur cette expérience sur mon site CV : www.pascal-vila.fr/mon-experience-professionnelle/brand-id/

De 2008 à 2011 Business Developer

ETA I éditeur de logiciel pour l'expertise, la distribution et la réparation automobile :

Marketing : stratégie commerciale autour des interfaces ;

Management transverse dans une organisation matricielle de 60 personnes ;

Opérationnel :

- Définition et déploiement du protocole d'EDI Xat2 V2
- définir les processus qualités, architecture applicative, bus inter-applicatif, Web service ;
- Lobbying, évangélisation, Définition de partenariat stratégique avec d'autres éditeurs (DMS, ERP).

Métiers : Distribution (B2B et B2C) ; réparation, assurance (sinistralité).

Éléments quantitatifs et qualitatifs :

- Conquête du réseau FIAT & Ford France, interfaçage passe de 3 éditeurs à une dizaine
- Technique JAVA, CRM, ERP, DMS, Data, ETL, Webservice, XML, XSLT, WINDEV

Plus d'info sur cette expérience sur mon site CV : www.pascal-vila.fr/mon-experience-professionnelle/ETA I/

De 1998 à 2008 Directeur Général

CMPC-CIRM éditeur de logiciel :

Marketing Stratégique : définition de gamme de produits et Lobbying (Ministère, DRAC, Région)

Management d'une cinquantaine de personnes

Gestion des contrats et budgétaire (300 à 500 k€), comptable et administrative.

Réalisations :

- AlienorWeb : inventaire collaboratif des collections avec marquage RFID
- Sphinx : IA d'analyse des fiches objets
- Babel : Moteur de recherche trans BDD (java)
- RFID

Plus d'info sur cette expérience sur mon site CV : www.pascal-vila.fr/mon-experience-professionnelle/cm pc/

De 1992 à 1997 Directeur adjoint

JEM Groix, école de la mer, école de croisière et de plongée :

Management : direct (jusqu'à 100p) ; création de la filière plongée enfant pour la FFESSM

Marketing Stratégique (définition de gamme de produits pour les scolaires) ; Conquête (VRP).

Gestion : budgétaire (100 k€), administrative, fournisseurs et flotte Hôtellerie : 300 lits, restaurant

En 1988 à 1992 Diverses missions de consultant, enseignant, DSI

TTIS, Hediard, Retravailler, Paris X – La source

DSI ; développement de PGI pour les franchisés de haute couture et prêt à porter de luxe.

Enseignant – Développeur : programmation et développement de logiciel de recherche en IA

Formations

Paris X Sciences de l'Éducation Pierre Levy ; IUT Orsay ; PCEM1 (Médecine) ; Anglais professionnel ; Allemand scolaire.

Sports

Rugby : Champion de France Reichel (Racing Club) : esprit d'équipe et de complémentarité

Voile : Moniteur Fédéral et PPV (Skipper pro) : esprit d'organisation, d'anticipation et de composition

Plongée sous-marine : Éducateur sportif 2^{ème} degrés (formateur de moniteur, CMAS***), Médaille de Bronze de la FFESSM : maîtrise de soi et interdépendance (palanquée)

Recommandations

Actionnaire N+1 : Philippe BOBO, Franck Mazin, Yoann Herbert, Marie-Noëlle Thomas...

« C'est un manager complet avec une véritable culture entrepreneuriale. »

Collaborateur transverse : Nicolas Lemonnier, Stéphane Raoul, Fanny Pioffret...

« Il cherche les solutions adéquates à l'aboutissement des projets avec ses équipes »

Collaborateur N-1 : Elie Rasoanaivo, Christophe Bernardet, Mika ANDRIANARIJAONA...

« Rendre compte à un manager qui est également un mentor »

Voir les recommandations sur mon site CV : <http://pascal-vila.fr/recommandations/>

Portfolio de projet : www.pascal-vila.fr/toutes-les-realizations/



www.facebook.com/Pascal.vila.fr



www.linkedin.com/in/pascal-vila



[@vilapascal](https://twitter.com/vilapascal)