

Christophe Bouquet



Médiateur Conventionnel

Cadre dirigeant
dans l'industrie informatique

Compétences :

- Planning stratégique
- Direction de Business Unit
- Direction de projets de restructuration globaux
- Conduite du changement
- Développement des ventes

Forces :

- Pensée créative, innovation
- Leadership
- Gestion opérationnelle
- Performance d'équipe
- Approche multiculturelle
- Développement des talents

Formation :

- **I.C.P-Ifoméne Paris**
D.U.2 Médiation
 - **I.N.S.E.A.D. Fontainebleau**
International Executive Program (I.E.P.)
 - **I.C.G. Paris**
Master degree in Business Management
 - **Université Paris VI**
DUT Electronique & Technologie
- Langues :**
Anglais (courant)

Un engagement pour la médiation

Fort d'une expérience professionnelle de plus de 35 ans, acquise auprès d'un groupe mondial de haute technologie au sein duquel j'ai assuré de multiples fonctions de direction, tant au niveau national qu'international, j'ai choisi de mettre ma connaissance du monde de l'entreprise et mes compétences managériales et humaines au service de la médiation.

Titulaire du Diplôme Universitaire de médiateur et consultant en management de crise j'interviens en assistance au sein même de l'entreprise.

Contribuer au succès des projets en favorisant la découverte de solutions par les parties prenantes, établir un climat d'échange sécurisant et apaisé, améliorer la qualité de la relation sont autant d'objectifs formant le cœur de mon engagement.

2017-2021 : Médiateur Conventionnel

- Titulaire du DU médiation IFOMENE 2019. Médiateur et consultant en management de crise
- Administrateur de l'Association Nationale des Médiateurs, responsable de la commission ANM Conso.
- Médiation conventionnelle au sein des organisations en Français et en Anglais, médiation conventionnelle généraliste

Hewlett Packard

2012-2017 : Vice-Président, WW Service Strategy and Operations

- En charge des opérations et de la stratégie mondiale du groupe Service Clients.
- Conduite de projets de transformation, gestion du changement, refonte des processus et outils métier.
- **2006-2012 : Vice-Président, Global Service Channel**
- Développement du réseau international des revendeurs, refonte du programme de partenariat des Service Clients.

1999-2006 : Service Sales Director Emea (Europe Middle-East Africa)

- Direction commerciale des Services. En charge de la fusion HP-Compaq des équipes de vente.

1995-1999 : Directeur du Service Clients

1981-1995 : Ingénieur de maintenance