

Christian P. GURY

Email : christian.gury@centraliens.net

Internet : <http://www.christiangury.fr>



HISTORIQUE DE CARRIERE

Depuis septembre 2007 :

Activité principale : Association des Centraliens

Délégué général adjoint, en charge de Centrale Carrières

- Accompagnement individuel d'environ 300 cadres supérieurs par an
- Encadrement d'une équipe de bénévoles
- Responsable de la communication interne et externe
- Publications régulières dans la revue Centraliens
- Rationalisation de l'offre de services et veille sur les nouvelles méthodes RH

Activités d'expertise et de conseil :

Responsable de la rubrique « Carrières » de la revue Centraliens, membre du comité de rédaction

Auteur du livre « Les 5 clés pour rebondir et piloter sa carrière »

Auteur du livre « L'apprentissage, une autre manière de réussir »

Membre du réseau d'experts de l'association Jeunesse et Entreprise

Administrateur de la fondation France Apprentissage

2000 – 2007 :

Activités principales : Chambre de Commerce et d'Industrie de Versailles (CCIV)

Directeur du CFA-UPMC, centre de formation d'apprentis universitaire Pierre et Marie Curie :

- Accompagnement d'environ 50 apprentis par an dans le cadre de leur projet professionnel ou dans le cadre de difficultés avec leur employeur
- Encadrement d'une équipe de 15 personnes (responsables entreprises et pédagogiques)
- Budget annuel : 4 M. Euros.
- Préparation et défense auprès du ministère et du conseil régional (CRIF) des dossiers d'ouverture de sections
- Organisation annuelle d'événements (500 participants - participation de JL. Borloo en 2005)
- 2004 : restructuration du CFA dans le cadre du passage au système LMD
- 2006 : intégration de la filière ingénieur dans l'école polytechnique universitaire

Directeur et fondateur du CFA d'Alembert, centre de formation d'apprentis de l'université de Versailles Saint-Quentin (UVSQ) :

- 2005 : négociation et signature de l'accord entre l'UVSQ, la CCIV et le CRIF
- 2006 : lancement du centre (recrutement de l'équipe initiale ; appel d'offre pour l'aménagement des locaux ; ouverture du centre en septembre 2006 avec 10 apprentis)
- 2007 : croissance du centre (56 apprentis présents à la rentrée 2007 & 150 prévus pour la rentrée 2008 ; lancement et suivi des travaux d'aménagement achevés en Mars 2008)

Activités pédagogiques

Codirecteur du Master « sciences et management » (participation à son habilitation ministérielle)

Responsable du « centre de ressources managériales » (création de trois Unités d'Enseignement)

Mandats électifs

Membre du conseil d'administration du CFA Union, centre de formation d'apprentis du pôle universitaire Paris Sud en partenariat avec le GIM (UIMM).

Membre du comité présidentiel universitaire de mise en place du système LMD

Membre du conseil d'administration de l'école polytechnique universitaire

1995-2000

Activité principale : CPAG Informatique (société de services informatiques spécialisée dans les solutions clés en main pour les organisateurs de salons professionnels)

Directeur général et fondateur de l'entreprise

- création de l'entreprise en Mai 95, par un partenariat avec une entreprise anglaise
- développement de l'activité (3 employés permanents ; jusqu'à 7 employés temporaires lors des salons ; CA annuel de 3 M. Francs)
- clients principaux : INTERSELECTION, MIDEDEC, Salon des infirmiers
- cession de l'entreprise en Août 2000

Activités pédagogiques

Intervenant auprès de l'Université Pierre et Marie Curie : Gestion d'entreprise ; Analyse Transactionnelle ; Marketing stratégique

Intervenant auprès de l'Institut des Techniques Informatiques (Pontoise) : Création d'un cursus de formation à la création d'entreprise

Mandat électif

Conseillé Prud'homme auprès du tribunal de Pontoise

1991- 1995

Activité Principale : LEXMARK International

Directeur Marketing Europe, membre du comité de direction de Lexmark Europe :

- Création de l'activité marketing européen dans le cadre de la naissance de la société (LBO)
- Management de 5 chefs de produits européens et de 10 responsables marketing régionaux
- CA Annuel : 300 M\$.
- Définition et mise en place de la stratégie européenne, en accord avec la politique mondiale
- Harmonisation des lignes de produits et de la communication européennes
- Lancement d'une gamme de produits spécifiques à l'Europe
- Création d'une indexation des prix de « type euros » pour limiter les achats transfrontaliers

Activités pédagogiques

Intervenant en Marketing International auprès de l'Université Pierre et Marie Curie et de l'école supérieure de vente (Saint Germain en Laye)

1978 - 1991 : IBM

1989 – 1991 : **Chef du département achats** techniques de l'usine de Montpellier

- Pièces à forte valeur ajoutée : mécanique de précision, traitement de surface, assemblage,...
- Management d'une équipe de 100 personnes (acheteurs et techniciens)
- Montant annuel des achats : 1400 M. Francs

1987 – 1989 : **Chef de produit Europe** pour le lancement de l'AS400 (IBM Europe, Paris)

- Définition des volumes, ordonnancement de la production, suivi qualité
- Contrôle des deux usines de fabrication (Italie et Espagne)

1986 : **Contrôleur financier** à l'usine de Montpellier, en charge des investissements techniques

1983 – 1985 : **Chef de projet méthodes** (IBM Spain, Valencia)

- Mise en place d'une nouvelle ligne de production
- Management d'une équipe internationale (30 personnes - USA, Allemagne, France, Espagne)
- Formation de l'équipe méthode espagnole qui reprend l'activité à la fin du projet.

1982 : **Chef du service méthode** pour la fabrication des ordinateurs (Montpellier)

- Management d'une équipe de 10 techniciens

1979 – 1981 : **Ingénieur de développement** au laboratoire de Poughkeepsie (NY, USA)

1978 : **Responsable qualité** sur la ligne de fabrication des ordinateurs (Montpellier)

1978 : obtention du diplôme d'ingénieur de l'école Centrale de Paris.

Autres formations :

- Gestion des entreprises (IAE - Montpellier - 1980)
- Executive Management (IBM Management School - Brussels - 1983)
- Financial Planning (IFPA - Brussels - 1987)
- International Marketing (MCE - Brussels - 1994)
- Techniques commerciales (CCIP - Paris - 1996)
- Gestion d'un centre de formation (CCIV - Versailles - 2001)
- Introduction à la Psychanalyse (EPE - Paris -2008)