

Former et Accompagner Aux Marchés Publics Hospitaliers



CHEVALLIER
C o n s e i l



Franck Chevallier

CONTACTEZ-MOI

EMAIL contact@chevallierconseil.fr
MOBILE +33 6 12 44 72 87
WEB www.chevallierconseil.fr
Linkedin linkedin.com/in/chevallierconseil

COMPÉTENCES

- ✓ Les marchés publics hospitaliers.
- ✓ Les marchés publics des collectivités.
- ✓ Veille réglementaire des Marchés Publics
- ✓ Optimisation de vos réponses aux MP.
- ✓ Formation équipes commerciales et opérationnelles.
- ✓ Formation équipes des MP.

CERTIFICATIONS



Membre de :



POURQUOI CHOISIR NOTRE CABINET ?

Après plus de 30 ans de réponses aux appels d'offres hospitaliers, j'ai acquis une lecture fine des mécanismes de la commande publique, notamment Hospitalière. Que ce soit en tant que collaborateur commercial, directeur régional puis directeur national, avec Medtronic France notamment, j'ai eu l'opportunité de suivre la professionnalisation de l'achat public. Qu'il s'agisse de procédures et de techniques d'achats, d'appels d'offres ou de dialogue compétitif avec le marché global de performance, de procédure concurrentielle avec négociation, ou des marchés d'innovations, j'aborde cette filière « achats publique » de façon opérationnelle, pour la rendre accessible, créative et génératrice d'opportunités pour les entreprises. QUI fait quoi dans l'approche « Amont-Aval » sur le terrain et QUI relaye en interne la phase intermédiaire, pour compiler, structurer et rédiger l'offre de l'entreprise ? QUI vérifiera la bonne exécution du marché gagné ? QUI demandera les informations justifiant le rejet de la candidature ? Autant de questions du quotidien dans l'entreprise, dont l'expertise de notre cabinet apporte des réponses concrètes pour gagner plus de marchés publics.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

2018 /..| CREATION & REPRISE D'ENTREPRISE | Cabinet CHEVALLIER CONSEIL

Création de mon organisme de formation et accompagnement en Marchés publics hospitaliers. **7000** heures de formation "participants" depuis sa création. Plus de **70** entreprises de santé, accompagnées. Formation en **Présentiel et distanciel**. Blended learning. Formation et simulation d'entretien avec un acheteur public de groupement hospitalier. Veille réglementaire. Achats publics, Conseils pratiques. Les Groupements Hospitaliers GHT. Les centrales d'achats nationales.

2002- 2017 | COUNTRY MANAGER FRANCE | SOCIÉTÉ MEDTRONIC Plc.

Directeur division, directeur régional. Intégration d'acquisition externe dans ma business unit. Gestion des recrutements et licenciements. On boarding plan, objectifs annuels, plan de développement, gestion des consultations publiques pour ma division (1. phase Amont : construire les futurs marchés, 2. phase publication, maîtriser les réponses aux consultations, 3. phase attribution du marché : gérer le suivi d'exécution du marché et fidéliser le client public.) Formation des collaborateurs aux consultations publiques hospitalières. Création et accompagnement de « marchés complexes » dans les Dispositifs Médicaux. Développement et accompagnement de mes collaborateurs dans leurs projets professionnels.

FORMATION

- | | |
|-------------|--|
| 2012-2014 | Exécutive MBA – IFG Exécutive et Université Paris Ouest Nanterre La Défense – Georgetown University. Gestion et Management stratégique, mention Management général des organisations. |
| 2012 - 2014 | Master Droit – Economie – Gestion – Université Paris Ouest Nanterre La Défense. ISM Versailles & IFG Exécutive. Sciences de gestion – management général des organisations. |
| 2020 - 2021 | MBA JCP - Juriste Commande Publique Université Toulouse 1 Capitole |