



# Armando ORFAO

Adresse : 29, avenue Jean Jaurès - 91430 Igny

Tél : +33 6 09 50 45 95

Email : amdorfao@gmail.com

## EXPERIENCE

**2016 – 2017 | Scoping S.A. | Audit interne sur les fonctions support, en particulier la fonction GRH**  
[Ingénierie Maîtrise d’Œuvre]

- Mémoire réalisé sur l’accroissement/évolution des fonctions support afin d’accompagner le plan de développement d’une PME

**2011–2016 | Snowite S.A.S. | RESPONSABLE ADMINISTRATIF**  
[Digital: Hébergement de contenus numériques audio et vidéo]

- Administrations du personnel et pilotage des élections professionnelles
- Contrôle de gestion : analyse des temps projets et des marges d’exploitation
- Introduction de la comptabilité analytique pour le reporting des investisseurs
- Participer au traitement de la validation des dossiers Crédit Impôt Recherche et PMUP

**2009–2011 | SmartJog S.A.S | RESPONSABLE COMMERCIAL**  
[Digital: Livraison de contenus numériques audio et vidéo]

- Support aux ventes: rédaction d’offres commerciales en fonction de la typologie des prospects
- Gestion des problématiques liées au back-office commercial : facturation, recouvrement et fin de contrats

**2008–2009 | Utilcell S.A. | Etude d’une activité commerciale**  
[Fabricant de capteurs de pesage de 0,3 kg à 400 tonnes]

**1993–2008 | Tungaloy France | DIRECTEUR COMMERCIAL**  
[Commercialisation d’outils de coupe pour l’industrie mécanique]

- Présenter le compte de résultats de la filiale française et définir les actions correctives à mener
- Chiffre d’affaires réalisé en 2007: 4,3 millions d’euros (+18% / 2006)
- Développement important du chiffre d’affaires à l’export = 1,3 million euro (x 5/2005)
- Définir, piloter et superviser la politique commerciale
- Collaborer activement au développement de la stratégie marketing : nouveaux produits et communication
- Gérer les nouveaux contrats et la participation à des salons
- Assumer le recouvrement clients / dossiers litigieux

**1987–1993 | Univacier S.A. | CHEF DE PRODUITS**  
[Distributeur exclusif de biens d’équipement industriels]

## FORMATION

**2016 | Master ESAM RGDE | Groupe IGS Paris**

- Intégrer et maîtriser les dimensions économiques, financières et RH
- Maîtriser les outils du marketing
- Développer les compétences managériales et son leadership
- Avoir une vision transverse de l’entreprise et pouvoir élaborer une stratégie gagnante

**1986 | B.T.S. Fabrication Mécanique | L.T. Diderot Paris**

- Conception, réalisations de pièces et sous-ensembles mécaniques pour l’industrie
- Mention en Anglais

## LANGUES

Anglais

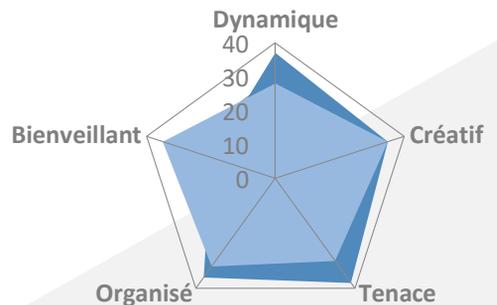
Portugais

Espagnol

## PERSONNALITE

Pour:

- La Réalisation d’Objectifs
- Le Sens de l’Ecoute



## INFOS +

Maîtrise du pack office | Permis A & B  
Centres d’intérêt: Apiculture & Marche nordique

*Issu d’une formation technique supérieur, j’ai évolué vers un poste de responsable commercial. Gestionnaire, j’ai ensuite relevé le challenge dans une « start up » en tant que responsable administratif. Désormais, je souhaite contribuer activement au développement commercial d’un projet ambitieux.*