

Gilles RAUX
53, avenue de la Jonchère
DSFA 2 les Gélinottes
78170 La Celle St Cloud Yvelines
06 12 46 26 10
gc.raux@orange.fr

CONSEILLER EN INSERTION PROFESSIONNELLE

DOMAINES DE COMPETENCES

Conseiller en insertion professionnel (CIP) <ul style="list-style-type: none">Proposer des actions de formation, d'orientation et d'accompagnement adaptées au profil de la personne.Etablir un diagnostic individuel sur la situation du public reçu.Identifier et mobiliser un réseau ou des partenaires pour optimiser la réponse aux besoins des personnes.Préparer et animer des ateliers thématiques favorisant l'insertion.	Administration RH <ul style="list-style-type: none">Gestion administrative du personnel.Suivi des indicateurs sociaux.Reporting RH.Support aux négociations avec les IRP.	Analyste rémunérations <ul style="list-style-type: none">Elaboration de packages de rémunérations.Suivi budgétaire de la politique salariale.Analyse de la masse salariale.Benchmark externes.
Informatique <ul style="list-style-type: none">Pack « Office » - SAP - ADP GSI/"GXP Link" - Business Object - Webfocus		
Langues <ul style="list-style-type: none">Anglais professionnel		

PARCOURS PROFESSIONNEL

CNIM INSERTION

Avril 2018 à juin 2018

Stage effectué dans le cadre de l'obtention du titre professionnel de CIP.

XEROX S.A.S.

1990 à février 2017

Gestion & Administration du personnel :

Responsable du service de gestion administrative du personnel :

- Management des responsables d'administration du personnel ;
- Suivi des données sociales de l'entreprise, tableaux de bord, bilan social individuel des collaborateurs, enquêtes INSEE (ACEMO, DARES...), DOETH...

Analyste rémunérations :

Faire coïncider la politique de rémunération de l'entreprise avec sa stratégie et ses objectifs, tout en tenant compte de la contribution des individus et en contrôlant le coût de la main-d'œuvre :

Analyste RH « Headcount » :

Suivi de l'évolution des effectifs de l'entreprise.

Analyste financier « Revenu Equipement » :

Suivi et analyse de la marge liée à la vente de nos équipements.

Responsable Gestion Marchés et Appels d'Offres :

Être le garant des procédures permettant aux commerciaux de répondre aux appels d'offres publics (État ou collectivités territoriales).

Ingénieur vente bureautique :

Commercialisation d'une gamme de produits et de services sur un marché affecté et réalisation des objectifs de placement, de chiffre d'affaires et de marge.

FORMATIONS

- Juin 2018 - titre professionnel de Conseiller en Insertion Professionnelle (Next Formation)
- 2017 – MOOC Digital RH – Certification août 2017 – enjeux et opportunités du digital pour réinventer le métier de RH et optimiser ses pratiques.
- 1989 – DESS Economie et Politique de l'Energie (Paris X et INSTN).
- 1987 – Maîtrise d'Economie de l'entreprise (Paris X).