

Marc GUIBEI

Bilingue (Français/Anglais)

Montréal, Canada ● +1 438 876 0488 ● guibeimarc@gmail.com

RESUMÉ PROFESSIONNEL

- 15 années d'expérience dans le secteur énergétique en Afrique et en Amérique du Nord
- Vaste expérience en développement commercial B2B dans le domaine des énergies renouvelables
- Solide expérience en gestion de projets de construction d'infrastructures de production d'électricité
- Professionnel certifié en partenariats public-privé, marchés publics, financement de projet
- Orienté résultats, esprit d'équipe, esprit d'initiative, forte capacité d'adaptation

COMPÉTENCES PARTICULIÈRES

Logiciels : MS office, MS Project, Salesforce, SAP, Hubspot

Finance : Analyse Financière, Modélisation financière, Financement de projet, Budget

Commerciale : Stratégie commerciale, Développement des affaires, Négociation, Rédaction d'offres

Énergies : Hydroélectricité, Éolienne, Système de stockage par batteries, Énergie thermique, Mini-réseau

Gestion de projets : Gestion du cycle projet, Gestion des risques, Gestion des parties prenantes, Suivi-Évaluation, Interaction avec les autorités gouvernementales, locales et institutions de développement

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Gestionnaire des ventes et offres monde

Depuis Mars 2024

Evlo Energy Storage – Systèmes de stockage par batteries - Canada

- Monter des offres compétitives en réponse aux appels d'offres/propositions/cotations
- Coordonner les contributions des experts métiers (ingénierie, finance, juridique) pour mes offres
- Implémenter les meilleures pratiques pour améliorer le processus de montage des offres
- Conduire le processus de vente à partir du montage des offres jusqu'à la signature de contrat

Principales Réalisations

- ✓ Mise en place de la stratégie de développement pour le marché africain
- ✓ Soumis des offres pour un total de 2B\$ à des clients divers en Afrique, USA, Canada, Australie

Gestionnaire Commercial Amérique du Nord

Septembre 2022- Février 2024

Enercon – Énergie Éolienne- Canada

- Implémenter la stratégie commerciale en accord avec les objectifs de marge et de chiffre d'affaires
- Apporter les réponses idoines aux clients en phase de développement de leurs projets éoliens
- Rédiger et soumettre les offres commerciales aux clients en réponse à leurs sollicitations
- Représenter la compagnie lors d'événements clés sur les énergies renouvelables

Principales Réalisations

- ✓ Négocié les termes & conditions des accords avec deux développeurs de parcs éoliens de 500 MW
- ✓ Élaboré un plan d'affaires pour proposer aux clients l'extension de la durée de vie des parcs éoliens

Directeur des Ventes Hydroélectricité Afrique de l'Ouest

Août 2017 – Juillet 2020

General Electric – Hydroélectricité – Côte d'Ivoire

- Diriger l'activité commerciale régionale pour les projets de nouveaux barrages et réhabilitations
- Coordonner le processus de due diligence des potentiels partenaires IPP, EPC, Sous-traitants
- Collaborer avec des agences de crédit à l'export pour soutenir les offres spontanées de GE
- Promouvoir les solutions d'hydroélectricité de GE lors des événements d'énergies renouvelables

Principales Réalisations

- ✓ Renforcé la relation d'affaires avec EDG, EDM, SONABEL, VRA, BPA, CIENERGIES, OMVG
- ✓ Participé à la négociation de contrats de réhabilitation des barrages de Buyo, Selingué
- ✓ Identifié un pipeline d'opportunités d'hydroélectricité estimé à 2B\$ en Afrique de l'Ouest

Directeur des Opérations de Vente Afrique Subsaharienne
General Electric – Power – Côte d’Ivoire

Août 2016–Juillet 2017

- Créer des rapports et tableaux de bord pour surveiller les performances de l’équipe de vente
- Assurer l'exhaustivité et l'exactitude des informations sur les opportunités dans Salesforce
- Coordonner les réunions trimestrielles de revue des activités régionales de vente
- Former les gestionnaires commerciaux à l’utilisation des outils internes de vente

Principales Réalisations

- ✓ Créé 4 tableaux de bord et 5 rapports pour suivre la performance de vente, la qualité des données
- ✓ Amélioré la qualité des informations dans Salesforce passant de 60% à 100% en une année

Gestionnaire des Offres Afrique de l’Ouest Francophone
General Electric - Power - Côte d’Ivoire

Août 2014–Juillet 2016

- Analyser les dossiers d’appel d’offres et demandes de propositions commerciales reçues des clients
- Collaborer avec les experts métiers internes pour la stratégie d’atténuation des risques
- Assister les gestionnaires commerciaux de la phase de négociation à la signature du contrat

Principales Réalisations

- ✓ Rédigé des propositions commerciales en réponse à des demandes totalisant 3B\$
- ✓ Participé aux négociations réussies de contrats de 20M\$ avec CIPREL, CIE

Gestionnaire de Projets de Construction de Centrales Électriques
Aggreko – Power Projects - Côte d’Ivoire

Avril 2012 – Juillet 2014

- Piloter les projets de la signature du contrat à la livraison des centrales électriques et le budget
- Suivre la performance des projets à travers des indicateurs clés de performance
- Encadrer les équipes multidisciplinaires d'exécution de projets sur site entre 10 et 40 travailleurs
- Rapporter l'avancement des projets aux parties prenantes internes/externes

Principales Réalisations

- ✓ Supervisé la construction de 10 centrales électriques dans plusieurs pays d’Afrique

Ingénieur Projet Téléconduite
Compagnie Ivoirienne d’Électricité – Côte d’Ivoire

Janvier 2009 – Août 2011

- Réaliser la collecte de données et l’évaluation technique des sites de projet
- Élaborer le cahier de charges des projets de remplacement des équipements de téléconduite
- Participer à l’installation et la mise en service des autocommutateurs et terminaux de téléconduite

Principales Réalisations

- ✓ Remplacé 4 équipements de téléconduite Indactic 33 par des RTU 200, RTU 560
- ✓ Participé au projet de remplacement du CPL par de la fibre optique sur le réseau électrique

FORMATION

Maîtrise en Administration des Affaires (MBA) - Gestion des Entreprises

2022

Université Laval, Québec, Canada

Master of Science (MSc) en Finance

2020

EM Lyon Business School, France

Mastère Spécialisé en Management Industriel, Projet et Supply Chain

2012

Ecole Centrale Paris, France

Diplôme d’Ingénieur en Mécanique

2008

Institut National Polytechnique Felix Houphouët Boigny, Cote d’Ivoire

CERTIFICATIONS

Project Management Professional (PMP), Project Management Institute

Certified Public Private Partnership Professional (CP3P), APMG International

Financial Modeling & Valuation Analyst (FMVA), Corporate Finance Institute

Spécialiste en Marchés Publics selon les procédures internationales, Bass Consulting