

**Gilles RINGENBACH** – 65 ans  
176 boulevard de Charonne  
75020 Paris  
Portable : 06 11 43 87 99  
Adresse courriel : g.ringenbach@orange.fr

**PRESIDENT, CONSULTANT- FORMATEUR  
EUTERPE CONSEIL SAS**

## **SYNTHESE**

---

15 années d'expérience à des postes de responsabilités croissantes (vente, marketing, gestion) en PME, PMI et grand groupe international. Cette expérience m'a permis, en 1991 au sein de GUSTAV KAESER TRAINING INTERNATIONAL, de lancer et développer en France, une activité de formation pour cadres et dirigeants de haut niveau jusqu'en 2005, puis d'intégrer CAPA CONSEIL en qualité de Directeur Général Adjoint, Directeur des activités de formation. En 2007, je crée ma propre entreprise dont j'assure la Présidence.

## **EXPERIENCE PROFESSIONNELLE**

---

- Sept 2007 à aujourd'hui      **EUTERPE CONSEIL SAS**
- Conseil en RH et formations comportementales
- Président, Consultant-formateur**
- Missions :** Piloter la société, développer la commercialisation, concevoir et animer des modules de formation
- 
- Avril 2005 – août 2007      **CAPA CONSEIL**
- Production et vente de Veille stratégique et concurrentielle, conseil (secteur de l'assurance), formation (technique assurantielle, comportemental tous secteurs d'activité)
- Directeur Général Adjoint, Directeur des activités de formation**
- Missions :** Co-piloter la société, animer les équipes sur l'ensemble des activités, développer la commercialisation, concevoir et animer des modules de formation

Janvier 1991 / fin mars 2005 **TRAINING GUSTAV KAESER INTERNATIONAL**

Formation (comportement et techniques) en Management, Négociation, Communication, Décision. Société allemande présente dans 18 pays avec 90 consultants.

**Directeur de la filiale française (participation à la création)**

**Missions :** Prospection et développement de la clientèle.  
Négociation, conception de sessions de formation.  
Conseil en formation.  
Animation de modules (inter et intra-entreprise).

1987-1990

**PELIKAN INTERNATIONAL**

Groupe international allemand, fabricant d'instruments d'écriture, fournitures de bureau et transferts d'impression.

**Directeur du marketing France**, membre du comité européen marketing du groupe.

**Missions :** Adaptation de la politique du groupe aux spécificités du marché français chez l'importateur.  
Chef de projet pour la création Pelikan France.

1984-1987

**EFICCA**

PMI de conditionnement en aérosol à façon.

**Directeur commercial**

**Missions :** Développement de nouveaux créneaux de clientèle.  
Mise en place de tableaux de bord de gestion analytique.  
Développement et rentabilisation de l'activité de deux services stratégiques : le laboratoire et l'atelier de sérigraphie.

1980-1984 : <b>PAUL BEUSCHER</b> Importation-distribution d'instruments de musique, éditeur musical	1977-1980 : <b>HEURTIER</b> Fabricant et distributeur de matériel photo-ciné
<b>Directeur des ventes et d'un centre de profit</b>	<b>Directeur régional</b>

## **FORMATION**

---

Diplômé de l'Institut Français de Gestion  
(cycle Gestion et Management Stratégique I.C.G)  
Promotion nationale Robert Schumann 1983-1985.

## **LANGUES**

Anglais : lu, écrit, parlé  
Allemand : lu, écrit, parlé

## **.CENTRES D'INTERET**

---

Sportif : pratique régulière d'un art martial chinois (Wing Tsun Kung Fu)  
Musicien : pianiste  
Lecteur : de l'actualité à la philosophie, intérêt pour la sociologie et les faits de société.