DIRECTEUR CENTRE DE PROFITS

Né(e) en 1972 · 92300 Levallois · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1005280908

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

1995
d.e.s.s. commerce et échanges avec l'asie. université du havre.
1994
maîtrise de sciences de gestion. université de paris xi.
1990
baccalauréat série d.

Expériences professionnelles

2011 - 2011 — Chef / Cheffe de secteur Produits de Grande Consommation -PGC-

depuis groupe autodistribution, ca 1,4 milliard d'euros depuis leader national et européen de la distribution de pièces détachées automobile et poids lourd. directeur général de la filiale de champagne ardenne (reims) ca 30 m€, 200 personnes, 13 sites sur 4 départements définition de la politique commerciale (tarifs et collection de stock), mise en place d'outils de pilotage de l'activité, contrôle et suivi des objectifs commerciaux. management du personnel recrutement, formation et animation des équipes ; gestion des relations sociales et des contrats de travail. gestion financière maîtrise des coûts, revue des procédures pour améliorer le contrôle interne (fiabilisation de la marge), études de rentabilité des sites et des activités. revue des procédures liées l'organisation des sites et la gestion des flux. adjoint du directeur général en charge des filiales de distribution coordination, contrôle et suivi de 27 sociétés de distribution pour 400 m€ de ca. mise en place et suivi de plans de restructuration de filiales déficitaires. animation et gestion opérationnelle de projets transversaux régionalisation, déploiement de l'erp. chef de projet sur la création d'outils de pilotage et d'analyse pour les opérationnels (marketing, finance, logistique, commerce).

2004 - 2004 — Ingénieur / Ingénieure en automobile en industrie

consultant automobile projets de construction d'un pôle mécanique destiné la formation (sécurité routière), aux essais (professionnels de l'automobile) et aux entreprises (incentive) en france.

2003 - 2003 — Directeur régional / Directrice régionale des ventes

groupe rexel, ca 7 milliards d'euros (filiale ppr) leader mondial de la distribution de matériel électrique. directeur d'agence ca 5 m€ 12 personnes gestion d'un centre de profit, animation et management d'équipes commerciales. contact et négociation avec les fournisseurs. elaboration du budget, suivi du compte d'exploitation et optimisation de la productivité. directeur de zone adjoint ca 100 m€ définition d'une nouvelle stratégie commerciale suite la fusion de sociétés. redéfinition des territoires de vente de 13 agences et de leurs représentants. mise en place d'un plan d'action marketing et d'animations commerciales. construction du budget de la zone et du reporting de la force de vente. maîtrise et contrôle de la marge et des avoirs sur affaires (relations fournisseurs). adjoint du directeur d'agence ca 15 m€ et chef de projet pour le lancement d'une agence lisses (91) animation d'une équipe de 10 vendeurs, mise en place de challenges en partenariat avec philips et schneider. organisation de journées techniques fournisseurs et d'une journée portes ouvertes (50 exposants, 500 clients). mise en place d'outils d'amélioration de la marge commerciale équivalences produits, référencement de nouvelles gammes, négociation de prix nets auprès de fournisseurs. responsable grands comptes déclinaison de la stratégie commerciale nationale niveau local. proposition d'une offre global sourcing avec tarification nationale. négociation de contrats cadre auprès de centrales d'achat (pour l'automobile, les grandes surfaces alimentaires, sociétés de service, installateurs). vente de solutions en commerce électronique (place de marché, edi, purchasing card, catalogues électroniques). mise en place et suivi d'actions commerciales lancement d'un programme de fidélisation client sur deux ans.

1998 - 1998 — Employé / Employée d'étage en hôtellerie

otis ingénieur commercial ascenseurs (filiale du groupe utc) suivi et développement d'une clientèle hôtelière et hospitalière. négociation de contrats de maintenance. vente de produits de modernisation d'ascenseurs. suivi du chantier de l'hôtel hilton.

1997 - 1997 — Attaché commercial / Attachée commerciale tourisme

ambassade de france, jakarta, indonésie. poste d'expansion economique adjoint de l'attaché commercial réalisation d'études de marché analyse de la concurrence (acteurs, produits, prix), taille et évolution de marché, positionnement marketing. recherche de distributeurs, d'agents ou de partenaires dans le secteur des télécoms et de l'électronique (matra, schlumberger, solaic, silec). conseils d'approche du pays aide la décision recommandations. organisation de missions de prospection. préparation d'actions commerciales séminaires, salons (salon telecom). mitsubishi motors corp, bangkok, thaïlande. missions service marketing. credit suisse, hong kong. analyste financier. , hermes, londres et new york. vendeur dans les boutiques.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Allemand (Courant), Italien (Courant)

Compétences

Informatique : Très bonne maîtrise de l'environnement PC.

Loisirs

Passionné d'Automobiles historiques de compétition : Participation à des évènements sportifs en tant que pilote amateur en VHC (Tour Auto, le Mans Classic, Trophée Lotus), restauration de véhicules, préparation pour la compétition.
Sports : Voile, ski, VTT, Aviation (Brevet de pilote privé).

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.