

Né le 30/01/1970

14210 Tourville Sur Odon

Plus de 10 ans d'expérience

Réf : 1010270835

Directeur régional

Objectifs

Intégrer une entreprise de BTP en Basse Normandie dans un poste à dimension managériale.

Ma volonté de changer de secteur d'activité me motive d'autant plus qu'un réel défi s'offre à moi.

Ma ténacité et mon envie de réussir me permettront de m'adapter aux contraintes.

Ma recherche

Je recherche un CDI, dans toute la France avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

Expériences professionnelles

2010 - 2010 :

Directeur régional / Directrice régionale des ventes

directeur du campus régional basse normandie mondeville (14) gestion d'un centre de profits de 20 millions d'euros de chiffre d'affaires. animation d'une équipe de 110 salariés dont 14 cadres. formateur région management, recrutement, gestion et techniques de vente.

2007 - 2007 :

Vendeur / Vendeuse en équipement de sport

chef de marché gym siège villeneuve d'ascq (59) création de l'offre internationale textile homme, femme, enfant et bébé. (marché textile de 450 millions d'euros, 400 magasins présents dans le monde). encadrement d'une équipe de 25 collaborateurs (design, gestion, achats, r&d).

2005 - 2005 :

Responsable achats et logistique

responsable de gestion siège villeneuve d'ascq (59) pilotage et gestion de l'approvisionnement des produits textiles des pays de production aux entrepôts de distribution. gestion d'un périmètre de 55 millions d'euros de ca.

2002 - 2002 :

contrôleur de gestion normandie siège régional mondeville (14) gestion du périmètre régional de 155 millions d'euros de ca comprenant 17 magasins en animation directe. formation des directeurs de magasin pilotage budgétaire et management. contrôle et validation économique des projets d'expansion.

2000 - 2000 :

directeur de magasin avranches (50) gestion d'un centre de profit de 7 millions d'euros de ca. encadrement de 40 salariés.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

- Management d'équipes de vente, d'équipes de création et de communication
- Recrutement
- Gestion du personnel
- Techniques de formation
- Merchandising
- Techniques de vente
- Contrôle de gestion
- Organisation d'événements commerciaux
- Validation économique de projets d'expansion

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

LECTURE:PSYCHOLOGIE,DÉCORATION,ECONOMIE ET ROMANS POLICIERS.
NATURE.