

Eric L. - Né en 1965
35510 Cesson Sevigne
26 ans d'expérience
Réf : 1103281609

Directeur de pme pmi

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bretagne, dans le Bâtiment.

Formations

1991 - 1992 Ecole des Mines - Ingénierie et Gestion du Gaz / AFG - Paris / Formation financée par TOTALGAZ
Ingénieur Techniques Gazières / Certification nécessaire pour la Sécurité Civile + 1981 - 1982 Ecole spéciale
Militaire de Saint Cyr - Coëtquidan - Officier de réserve de l'infanterie + 1979/1981 : DUT Techniques de
Commercialisation - IUT de Saint Nazaire

Expériences professionnelles

Novembre 2009 - Novembre 2010 SEBDO ENR - Amiens - France Groupe de l'industrie du bâtiment - 5m€ -
Société cotée sur le marché libre □ Directeur Général Délégué (mandataire social) en Mission Résultats : -
Ensemble des équipes opérationnelles et fonctionnelles réorganisées en moins de 6 mois. - Réorganisation du
support administratif et embauche d'un nouveau RAF. - Refonte du service commercial (2 nouveaux
commerciaux). - Abandon de 2 structures et recentrage autour de 2 entités de production. - Effectif ramené de
85 à 54 salariés en 8 mois. - Création d'outils marketing et d'aide à la vente, charte graphique et nouveaux
logos. - Réalisation d'une action de formation de grande envergure (20 salariés) avec le concours de l'AFPA,
OPCA BTP et Inspection du Travail.

1992 - 2009 HortiMaX Group - Pijnacker - Pays Bas Constructeur leader en automatisme - 120 salariés - 17m€ □
Directeur Général HortiMaX Méditerranée (Gérant en France) 2004-2009 Résultats : - +34% en 2006 et + 16%
en 2007, HortiMaX Sarl n°1 en France - PDM de 90% chez Prince de Bretagne - En France, Marge brute
stabilisée à 47% - Représentativité reconnue par la profession, HortiMaX membre du club partenaire de la FNPL
en 2005 - Restructuration d'HortiMaX Espagne, transformation en Service Center, retour en 2007 à l'équilibre -
Ouverture du Marché Turc en 2005 et doublement du chiffre d'affaire entre 2007 et 2008 - Signature en 2007
des marchés d'équipements du département horticole de Dubai Municipality - En 2008, Chef de projet de
croissance externe sur un concurrent d'HortiMaX

Directeur Commercial France de 2001 à 2004 Résultats : - HortiMaX Sarl passe avec succès tous ces audits
financiers diligentés par le groupe. - Rédactions d'articles et interviews pour la presse professionnelle - Un de
nos concurrents Hollandais, Hoogendoorn ouvre une filiale en 2002, il la dissout en 2009 □ Area Manager
France de 1992 à 2004 Résultats : - Meilleur service client en France - Ensemble des clients en
télémaintenance (400 installations) - HortiMaX est devenue un acteur majeur dans l'horticulture Française

1983 - 1992 TOTALGAZ Paris - France TotalGaz est la filiale du groupe TOTAL en charge de l'activité Gaz. □
Chef de vente Industrie Agriculture - Aix en Provence de 1991 à 1992 - Développement, gestion de la clientèle
existante et nouvelle (4OMF , 4 collaborateurs). □ Chef de secteur - France Nord - Département Produits
Nouveaux de 1985 à 1991 - Responsable technico - commercial équipements thermiques, cogénération &
biogaz - France Nord □ animateur Commercial Direction Régional Nantes 1983-1985

Langues

- Anglais Courant (langue de travail) + Espagnol Bonne connaissance de base parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Direction & Stratégie :

- Définition de la stratégie (globale et d'adaptation) à court et moyen termes avec le Président et le Conseil d'Administration
- Responsabilités couvrant la totalité des fonctions de l'entreprise, dans le cadre d'une délégation de pouvoirs formellement définie par le conseil d'administration (en qualité de mandataire social, Directeur Général et Gérant)
- Création de filiale
- Réorganisation et restructuration de sociétés
- Réalisation de business plan et mise en oeuvre des plans d'actions
- Représentation auprès des institutionnels, administrations, syndicats professionnel...
- Développement par croissance externe, recherche d'alliances

Finance :

- Mise en place de contrôle de gestion et reporting
- Gestion de la trésorerie et comptes clients
- Relation avec les banques
- Mise en place des outils et moyens financiers, outils d'analyse
- Optimisation des systèmes d'information et informatique

Management, Administration, RH :

- Management opérationnel de responsables des fonctions opérationnelles et support
- Gestion des ressources humaines et mise en place de plans de formation
- Embauche de cadres clefs
- Gestion des litiges, procédures individuelles et collectives
- Montage Contractuel
- Politique salariale et de recrutement
- Négociation avec les IRP

Opération & production :

- Direction des opérations et de la coordination des activités de l'entreprise (industrie du bâtiment, automatisme industriel, construction, projets clef en main, de 5 à 15 m€, de 50 à 200 salariés, de 1 à 4 filiales)
- Mise en oeuvre de stratégies d'adaptation nécessaires dans la gestion quotidienne
- Coordination entre la fonction commerciale, bureau d'études, production
- Adaptation des moyens de production et politique d'achat
- Supervision des opérationnels terrain et coaching

Commercial & Marketing :

- Définition de la politique commerciale et marketing
- Définition de la politique de communication en adéquation avec la stratégie société
- Réalisation et mise en oeuvre des plans d'actions découlant du business plan
- Organisation des services commerciaux, front office et back office
- Accompagnement commercial et coaching
- Animation et création de réseau de distribution domestique et export (EMEA)
- Adaptation du MIX aux marchés
- Structuration de Service Client/Après Vente et processus de contrôle de satisfaction clientèle
- Gestion des Grands comptes (Expert)

Centres d'intérêts

- Pratique de la voile, équitation, photo