

Né en 1974  
**44240 La Chapelle/erdre**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1105030945**

## **Directeur de centre de profit / ingénieur d'affaires**

### **Ma recherche**

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

### **Formations**

#### **2002 :**

mba (iae caae) diplôme de gestion paris (cours du soir) + hei diplôme d'ingénieur lille (formation initiale)

### **Expériences professionnelles**

#### **2011 - 2011 :**

##### **Responsable pôle clients**

auj. xxxx menuiserie industrielle 280 collaborateurs c.a. de 30 m€ directeur service client • management 45 personnes adv, logistique, sav, commerciaux terrain réorganiser, impliquer, évaluer, recruter, intégrer, anticiper, indicateurs • relation client pilotage de toute la relation client gestion des litiges techniques, commerciaux, de facturation & juridiques • projets optimisation des flux intersites, ordonnancement de production projet transversal mise en place de l'amélioration continue nouvel erp participation déploiement et anticipation des besoins • résultats réduction de 2/3 des dossiers sav en cours, de 50% des impayés...

#### **2011 - 2011 :**

##### **Charge d'études capacitaire**

expériences complémentaires auj. vice président & trésorier de l'association de gestion de l'école 15 collaborateurs • analyse financière accroissement du budget de 465k€/an 650k€/an • recrutement d'une comptable • comptabilité analytique, budgets prévisionnels, emprunt de 1,6m€ vediorbis search groupe vediorbis cabinet de recrutement consultant 11° rc ciabc service militaire officier chargé des relations publiques fcb groupe fives lille ingénierie en cimenterie mission en turquie

#### **2006 - 2006 :**

##### **Chargé / Chargée d'affaires hydrogène**

gist humelec groupe alten société de conseil en hautes technologies 650 collaborateurs c.a. de 54 m€ ingénieur d'affaires • commercial création d'une agence commerciale, prospection, suivi client • gestion gestion d'une b.u., suivi des coûts, des prix de vente et des marges • résultats 1m€ de c.a. annuel 140 k€ de marge nette ouverture de comptes (orange, stolt) recrutement (25 ingénieurs)

#### **2004 - 2004 :**

Attaché commercial / Attachée commerciale en fournitures industrielles auprès des entreprises bonte france concessionnaire en matériel européen de reliure industrielle 35 collaborateurs c.a. de 15 m€ ingénieur, puis responsable technique • management 15 techniciens et 4 magasiniers • technique interface technique avec les usines, hot line choix et responsable du déploiement de l'erp sur le service • résultats gain de 10% sur les durées de rotation des pièces détachées

### **Langues**

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

## Atouts et compétences

---

Informatique

- Bureautique
- Administration réseau
- Programmation

## Centres d'intérêts

---

Généalogie (base de plus de 42.000 individus), histoire, littérature, course à pied, VTT