Directeur Général / Directeur de Centre de Profit

Né(e) en 1960 · 78000 Versailles · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1210241104

Ma recherche

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

Formations

1984
ecole spéciale des travaux publics (estp) ingénieur bâtiment
1984
depuis formations internes et externes (imd, mercuri international, ims,...) 1 stage

Expériences professionnelles

2007 - 2007 — Responsable de point de vente de détail
hilti france (1.200 p. / 275 millions d'euros) directeur de la division distribution (350 p. / 200 points de vente et 120 m d'euros) développement des hiltishops chez point p (100 points de ventes) avec 35 millions d'euros , 45% de croissance en et , 5% en nouveau business model avec facturation en propre; synergies vente directe la plateforme du bâtiment avec 20 millions d'euros et 20 % de croissance par an dom tom et loueurs 4 millions d'euros
1988 - 1988 — Vendeur / Vendeuse en outillage
groupe hilti (19.000 p. / 3 milliards d'euros) leader mondial de l'outillage électroportatif et des fixations pour le bâtiment.
Directeur / Directrice des ventes internationales
hilti portugal (150 personnes / 18 millions d' euros de ca) directeur général réorganisation de la filiale avec pour objectif principal de dégager les premiers bénéfices locaux, gagner des parts de marché et créer une véritable culture d'entreprise. croissance du chiffre d'affaires de 16% par an en moyenne sur 8 ans, augmentation des parts de marché de 8 17%. développement de la profitabilité ebit<0 en et 23% en . mise en place de la nouvelle stratégie du groupe en relation avec le cabinet bain "stratégie champion 3c". hilti france (650 personnes / 680 millions de ff de ca) directeur commercial de la division ig (industry & government) création de la division, après étude de faisabilité, et mise en place d'une force de vente segmentée (110 personnes). objectifs atteints toujours supérieurs aux objectifs fixés +10% de ca par an hilti france responsable du département marketing produits encadrement de 13 chefs de produits management de 8 lignes de produits chef de produits puis chef de groupe fixation directe et vissage developpement construction (12 personnes / 4 millions de ff de ca) cabinet d'études marketing spécialisé dans le bâtiment. responsable d'études de marché
Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)
hilti france directeur commercial de la division grands comptes et grands projets grands comptes, oem, loueurs +15% de ca/an, élaboration de la stratégie 3 ans pôle technique coordination grands projets, prescription, études techniques location longue durée lancement du concept, 25.000 machines en (+130% de ca) création d'un nouveau business model avec 30% des machines vendues en lld dès développement de nouveaux outils informatiques pour la force de vente sur sap coordination de la stratégie "marketing ventes" pour la filiale française
Administrateur / Administratrice Systèmes d'Information Géographique -SIG-
leica geosystems depuis (4.000 p. / 800 millions d'euros) leader mondial d'appareils et de solutions dédiés la topographie directeur général france leica et topocenter (40 m€, 120 personnes) + 11% de ca en et + 8% en . + 5% d'ebit en (23% topocenter et 44% leica) gain de productivité de +2 ,3% en (focus échus clients, inventaires, transports) + 25% de ca grands comptes en (mise en place de contrats cadres) 1ère certification iso en mise en place de synergies entre leica et topocenter (services supports, marketing, services de proximité). déménagement des 2 entités dans un même siège (prévue fin) développements des contrats de services (+ 300 k€ en) mise en place d'indicateurs de suivi (services, délais sav, réclamations clients,…)

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Compétences

Stratégie
Management des ventes
Développement de business et création de nouveaux business models
Conduite du changement

Permis

Permis B

Loisirs

Administrateur et enseignant du Master ESTP-AMEC (Management des entreprises de construction) aux côtés de Vinci, Bouygues, Spie Batignolles et Socotec.
Tennis : Compétition (meilleur classement : +3/6, classement actuel : +15)
Vice-champion de France universitaire par équipe en 1984
Champion des Yvelines individuel +45 ans en 2006 et +50 ans en 2010

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