

Né le 06/06/1969

51170 Baslieux Les Fismes

Plus de 10 ans d'expérience

Réf : 1312171130

Responsable de centre de profit

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

Expériences professionnelles

07/2003 - 12/2013 :

Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS) groupe saint gobain société dsc, négoce en sanitaire & chauffage & energie renouvelable. 700 m€ de chiffre d'affaires personnes 350 points de ventes. depuis responsable gestion site reims en charge de 4 agences (epernay, chalons, reims et troyes) ; 14 millions de ca, 25 personnes □ encadrement d'une équipe de 12 personnes (chauffeurs, magasiniers, vendeurs) □ réorganisation de la logistique (réception, préparation, stockage) pour améliorer la satisfaction client ; résultat obtenu progression du portefeuille clients, bas de pyramide, de 10%. □ mise en place d'actions commerciales innovantes (offre promotionnelle, mise en avant des produits) ; résultat obtenu augmentation du ca enlevé par un panier moyen passant de 162 € 185 €. □ redéfinition des tâches de chacun en fonction de son potentiel. résultat obtenu meilleure motivation des collaborateurs ressentie par les clients. □ mise en place de plan d'actions pour diminuer les charges et la démarque connue ; résultat obtenu amélioration de rex de 1.2% en 1 an. □ mise en place de la réclamation client ; résultat obtenu meilleur suivi des litiges, augmentation de la satisfaction client.

07/2003 - 05/2012 :

Responsable grand compte

contrôleur interne du grand est en charge de 23 agences et de deux plateformes logistiques, ca de 60m€, 350 personnes □ réalisation d'audits opérationnels dans les agences et plateformes, □ vérification des informations comptables, commerciales et statistiques ainsi que du système qualité iso , □ analyse des écarts et dysfonctionnements en proposant des plans d'actions correctifs et en assistant les dirigeants dans leur mise en application, □ contrôle des marges, identification et correction des écarts, □ contrôle et analyse des stocks en proposant des plans d'actions pour améliorer le bfr, □ animation de la revue des indicateurs de performance et suivi des actions correctives, □ assistance et conseil auprès des directeurs d'agences dans l'analyse de leurs résultats, leurs statistiques commerciales et leurs données de gestion, □ accompagnement des responsables d'agences en matière de gestion, d'organisation et de pilotage. □ animation et optimisation du processus budgétaire et aide la conduite du changement, □ formation aux procédures du groupe et aux systèmes d'information

2002 - 2003 :

Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

responsable administratif et financier groupe descours et cabaud mulhouse (haut rhin) société schmerber, négoce en aciers, fournitures industrielles, sanitaire chauffage 34m€ de chiffre d'affaires 185 personnes 6 points de ventes. □ encadrement d'une équipe de 9 collaborateurs, □ élaboration et suivi budgétaire, des écarts entre performance réelle, budget et année précédente □ maîtrise des marges et du stock avec valorisation pmp, □ mise en place de solutions correctives pour améliorer le bfr, rex, □ reporting des données comptables, analytiques et financières, □ présentation des résultats et des indicateurs manager local.

2001 - 2002 :

responsable administratif et financier groupe siminvest reims (marne) concession le printemps 11 m€ de chiffre d'affaires 120 personnes ☐ encadrement d'une équipe de 5 personnes. ☐ comptabilité générale, clients et fournisseurs. établissement du bilan. ☐ mise en place et gestion des tableaux de bord (gestion de 16 caisses), ☐ déclarations fiscales ca3. bilan brochures et liasse fiscale, ☐ social dossiers paie, déclarations sociales et fiscales associées, relations avec le ce.

1993 - 2001 :

Délégué / Déléguée dentaire

responsable administratif et financier groupe ad dentaire lille (nord) négoce en matériels et fournitures dentaires 7 m€ de chiffre d'affaires 40 personnes 1 filiale ☐ encadrement d'une équipe de 2 personnes. ☐ comptabilité générale, clients et fournisseurs. établissement du bilan. ☐ mise en place et gestion des tableaux de bord ; passage l'euro du serveur ☐ ressources humaines gestion de la paie (15 collaborateurs) aide comptable, comptable, chef comptable groupe winners wasquehal (nord) photogravure packaging 8 m€ de chiffre d'affaires 100 personnes 6 filiales.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Management :

 ☐ Pilotage des flux en respectant les orientations stratégiques et en réalisant des plans d'actions,
 ☐ Conduite du changement en organisant les tâches de chacun et en ayant identifié leurs compétences,
 ☐ Management en fédérant une équipe d'une dizaine de personnes en donnant envie, de motiver et de développer leur potentiel.

Développement commercial :

 ☐ Développement du chiffre d'affaires en organisant des actions promotionnelles,
 ☐ Installation d'une relation client de qualité par la bonne tenue des stocks et des prestations fournies,
 ☐ Déploiement de la notion satisfaction clients .

Optimisation des coûts :

 ☐ Elaboration et suivi des objectifs budgétaires, des indicateurs-clés de performance,
 ☐ Optimisation des marges en mettant en place des tarifs personnalisés,
 ☐ Externalisation des livraisons pour accroître la productivité.

AS 400, People Soft, VEGA, SIP 400, SAGE Finances, Windows, Excel, Word, Power Point, Access

Centres d'intérêts

Vice-président club de basket de BETHENY, 220 membres.
Vélo - marche - jardinage - voyage.