RESPONSABLE DE CENTRE DE PROFIT

Né(e) en 1969 · 51170 BASLIEUX LES FISMES · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1312171130

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Bâtiment

Expériences professionnelles

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

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 ðØ encadrement d'une équipe de 12 personnes (chauffeurs, magasiniers, vendeurs) ðØ réorganisation de la logistique (réception, préparation, stockage) pour améliorer la satisfaction client ; résultat obtenu progression du portefeuille clients, bas de pyramide, de 10%. ðØ 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 €. ðØ redéfinition des tâches de chacun en fonction de son potentiel. résultat obtenu meilleure motivation des collaborateurs ressentie par les clients. ðØ 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. ðØ mise en place de la réclamation client ; résultat obtenu meilleur suivi des litiges, augmentation de la satisfaction client.

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. ðØ encadrement d'une équipe de 9 collaborateurs, ðØ elaboration et suivi budgétaire, des écarts entre performance réelle, budget et année précédente ðØ maîtrise des marges et du stock avec valorisation pmp, ðØ mise en place de solutions correctives pour améliorer le bfr, rex, ðØ reporting des données comptables, analytiques et financières, ðØ présentation des résultats et des indicateurs manageur local.

2001 - 2002

responsable administratif et financier groupe siminvest reims (marne) concession le printemps 11 m€ de chiffre d'affaires 120 personnes ðØ encadrement d'une équipe de 5 personnes. ðØ comptabilité générale, clients et fournisseurs. etablissement du bilan. ðØ mise en place et gestion des tableaux de bord (gestion de 16 caisses), ðØ déclarations fiscales ca3. bilan brochures et liasse fiscale, ðØ 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 ðØ encadrement d'une équipe de 2 personnes. ðØ comptabilité générale, clients et fournisseurs. etablissement du bilan. ðØ mise en place et gestion des tableaux de bord ; passage l'euro du serveur ðØ 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 (maternelle)

Compétences

Management :
ðØ• –Æ÷F vR FW2 fÇW, Vâ &W7 V7F çB ÆW2 ÷ ientations stratégiques et en réalisant des plans d'actions,
ðØ”6öæGV—FR GR 6† ævVÖVçB Vâ ÷&v æ—6 çB ÆW2 N&6†W2 FR 6† 7Vâ WB Vâ yant identifié leurs compétences,
ðØ”Ö æ vVÖVçB Vâ `édérant une équipe d'une dizaine de personnes en donnant envie, de motiver et de développer leur potentiel.

Développement commercial :
ðØ”N•veloppement du chiffre d'affaires en organisant des actions promotionnelles,
ðØ”–ç7F ÆÆ F–öâ BwVæR &VÆ F–öâ 6Æ–VçB FR V Æ—N’ " Æ &öæR FVàue des stocks et des prestations fourni
ðØ”N— Æö–VÖVçB FR Æ æ÷F–öâ 6 F—6`action clients .

Optimisation des coûts :
ðØ”VÆ &÷ ation et suivi des objectifs budgétaires, des indicateurs-clés de performance,
ðØ”÷ F–Ö—6 F–öâ FW2 Ö &vW2 Vâ ÖWGF çB Vâ Æ 6R FW2 F ifs personnalisés,
ðØ”W‡FW nalisation des livraisons pour accroître la productivité.

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

Loisirs

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

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