13500 Martigues
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1501192239

Directeur d'exploitation

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans le Bâtiment, le Batiment Second Oeuvre.

Formations

2013 : Qualifié SS3.
2013 : Licence pro maintenance aéronautique (en cours)
2012 : BTS maintenance aéronautique.
1992 : Baccalauréat de technicien.
1978 : CAP et BEP électrotechnique, option électromécanique. École nationale des sous-officiers d'active de l'Armée de Terre.
Formation pilote hélicoptère de combat de l'Armée de Terre.
Licences maintenance turbine hélicoptère TURBOMECA.
Licences maintenance structure hélicoptère EUROCOPTER.
Licence d'instructeur client en maintenance aéronautique.
Licence CACES chariot élévateur.

Expériences professionnelles

Janvier 2013 à Nov 2014
Directeur d'Exploitation AG Development. (84) CA 21 M€. Direction opérationnelle des chantiers en France. Etude administratives ouverture de chantier. Analyser les comptes de résultats des chantiers. Garantir le respect du PDRE et des règles d'hygiène et de sécurité. Préparer et participer aux réunions de la direction. Conseiller techniquement les autres services de la société. Gestion des litiges clients. Suivi des AO. Suivi des achats de marchandises, matières, équipements, fournitures du dépt Amiante.

2007 à 2012
Directeur Technique BELIMED (13) CA 12 M€. Management d'équipe SAV 15 techniciens itinérants. Supervision des actions de dépannage sur site. Supervision de l'activité installation et mise en service. Supervision des qualifications en région Paca. Encadrement de l'activité vente de pièces détachées. Gestion des budgets de dépenses et suivi des coûts. Analyses et statistiques de l'activité du Service SAV. Développement et prospection de nouveaux clients (cliniques cliniques, hôpitaux, laboratoires). Gestion des chantiers de stérilisation modulaires. Rédaction de suivi de projet, appels d'offres.

2005 à 2007
Formateur SOCCONSULT (13) CA 1,2M€ Développement des ventes et management d'équipes en pharmacie. Audit, compte-rendu des points forts et axes de progrès. Modules de management aux titulaires et aux équipes.

2001 à 2005
Technico-commercial SAV EUROCOPTER (13) Suivi des contrats à l'heure de vol. Commande de pièces urgentes tous types d'hélicoptères nécessaires à la remise en vol. Réactivité, fiabilité et suivi de l'information technique relative aux demandes clients. Pronostics, gestion de stocks (disponibilité, prix). Suivi des approvisionnements et litiges fournisseurs. Dépannage 1er niveau tous types d'hélicoptères civils et militaires par Hot line. (2800 clients dans 140 pays). Formations aux commerciaux des bases de l'hélicoptère.

1997 à 2001
Instructeur client aéronautique EUROCOPTER (13) Diffusion des cours en français/anglais sur hélicoptère léger.

Rédaction, conception et développement des supports pédagogiques des cours technicien et pilote. Examinateur pour l'obtention des QT sur hélicoptère léger. 1994 à 1997 : Technicien de maintenance EUROCOPTER (13) Travaux sur tous types d'hélicoptères civils et militaires. Reconstruction, opérations de maintenance, grande visite, expertises. 1984 à 1994 : Pilote militaire d'hélicoptère ARMEE DE TERRE Vol opérationnel de combat, vol avec jumelles de vision nocturne, campagne de tir de missile anti-char HOT, campagne appontage sur porte-avions, séjours outre-mer (Tchad et Djibouti). 1982 à 1984 : Technicien de maintenance SOFRAMAIN (26 et 33) Identification et repérage des systèmes de refroidissement en centrale nucléaire (Cruas, Tricastin, Blaye).

Langues

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Techniques et commerciales :
Maîtrise du risque Amiante.
Connaissance de la réglementation française.
Rédaction de PPSPS, PDRE.
Rédaction de bilan aéraulique, électrique.
Gestion et suivi de chantier Amiante.
Direction d'une société de vente de matériel de stérilisation.
Commercialisation de stérilisateurs.
Commercialisation de contrats de maintenance.
Gestion d'un SAV et assistance technique.
Gestion d'un service commercial.
Gestion d'un service administratif et des RH.
Gestion d'un stock.
Gestion d'atelier et de techniciens itinérants.
Commercialisation de formation pour les pharmaciens.
Commercialisation de matériels aéronautiques.
Sens du service client.
Expérience à l'international.
Mobile pour déplacements nationaux et internationaux.

Management :
Expérience en management d'équipe jusqu'à 100 personnes.
Technique d'audit en milieu officinal.
Animer une réunion participative.
Conduire un entretien individuel.
Mettre en place un challenge interne.
Recruter un commercial, un technicien itinérant.
Diriger et animer la force de vente.

Gestion :
Suivre les résultats individuels et collectifs.
Valider l'atteinte des objectifs.
Contrôler les budgets.
Analyser les résultats.
Proposer des plans d'action.
Garantir la bonne gestion administrative de la région.
Assurer les reporting régionaux à la direction.

Informatique :
Pc et Macintosh
IMS, SAP, SIEBEL, CRM, Pack Office, TOOLBOOK, internet, Visual Planning, X Bat, Batigest. (Expert)

Permis

Permis A / B / BC

Centres d'intérêts

- Escalade, basket, VTT, 4x4, quad, bricolage, randonnée, cerf-volant, pilotage hélicoptère.

Divers :
Brevet national de secouriste, brevet de plongée 1 er degré.

Séjours à l'étranger :
La réunion
Arabie Saoudite
Djibouti
Tchad
Canada
République Centre Africaine
Algérie, Hawaï, Mexique, Brésil, Japon, Australie, Nouvelle Zélande, Kenya, Chine, Afrique du Sud, Argentine, Pérou, Egypte