

**Jean-claude B.** - Né le 08/01/1964  
**91170 Viry Chatillon**  
**31 ans d'expérience**  
**Réf : 1702140904**

## **Responsable d'agence espaces verts**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans le Bâtiment.

### **Formations**

---

B.T.A

### **Expériences professionnelles**

---

#### **Novembre 2014 à fin décembre 2016**

JEM espaces verts( Creteil) Responsable d'agence

#### **Septembre 2013 à juin 2014**

ART TOPIA ( St Nom la Bretèche 78) Chargé d'affaires espaces verts

#### **Septembre 2012 à septembre 2013**

LELIEVRE ESPACES VERTS (Bry sur Marne 94) Responsable commerciale espaces verts

#### **Juin 2007 à Septembre 2012**

DERICHEBOURG ESPACES VERTS Directeur d'agence espaces verts VRD Ile de France

#### **Octobre 2005 à Mai 2007**

L'ESTERINA (Nice 06) Restaurateur cuisine Italienne ENVIRONNEMENT SERVICE (Courtry 77) Juin 2003 à Décembre 2005-Directeur d'exploitation espaces verts Janvier 2000 à Mai 2003-Responsable d'exploitation espaces verts LACHAUX PAYSAGE (Villevaudé 77) Juin 1999 à Novembre 1999-Chef de chantier espaces verts CONTESSE MARTINI (Cap d'Ail 06) Mai 1996 à Mai 1999 -Responsable d'un parc paysager de 10 hectares SARL LE CAP VERT (Nice 06) Mars 1990 à Mars 1996-Gérant d'une SARL espaces verts PALAIS PRINCIER (Monaco 98) Février 1985 à Février 1990-Responsable du parc paysager

### **Atouts et compétences**

---

**MANAGEMENT** : Pilotage de l'activité en respectant les orientations stratégiques (réalisation de diagnostics, de plans d'action, de tableaux de suivi des objectifs et de reporting). Organisation des tâches (répartition, quantification et gestion des polyvalences). Animation d'Equipe (communication et partage de valeurs communes, gestion de réunions). Accompagnement de collaborateurs et managers sur un groupe d'agence.

**DEVELOPPEMENT COMMERCIAL** : Développer l'esprit de conquête de nouveaux clients (favoriser la recommandation, mener une politique jeune agressive, organiser des actions commerciales innovantes). Asseoir un relationnel client de qualité dans la gestion des portefeuilles existants. Gérer un portefeuille de clients Haut de Gamme.

**ANALYSE ET EXPERTISE FINANCIERS** : Analyse de dossiers de financement professionnels. Accompagnement des chargés professionnels (conseils et formations en techniques de financement).

**NATURE DE L'ACTIVITE**: Assurer la gestion de l'exploitation ,développer, pérenniser la rentabilité du centre de profit, le management des équipes et la réponse aux attentes du client dans le cadre du cahier des charges. Animer les réunions des représentants du personnel et de maintenir un bon climat social. (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Sports : Ski, vtt, natation, marche.

Autre: Lecture, cuisine