DIRECTEUR CENTRE DE PROFIT

Né(e) en 1968 · 49730 Varennes sur Loire · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2004271353

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Pays de la Loire
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2024 — Formation

Formateur Amiante SS4 , Attestation de compétence Amiante SS4 ,N1,N2,N3 BtoB, BtoC

2018 — Bac +5 — CAMPUS ESSCA

Master EXECUTIVE CERTIFICATE MANAGER MODERNE ,Expert digital ,intégrant le mode Projet, Marketing digital
• élaborer un mode Projet, et mode collaboratif, Manager commercial
• Animer et mesurer les performances de la stratégie commerciale
• Analyse du développement commercial et méthodes de suivis des indicateurs
• Marketing Expert digital , La stratégie média
• mesurer les performances de sa stratégie digitale

2018 — Formation

1995 – 2018 : Formation continue de méthodes et projets
au sein du campus de Nantes, Paris et Arles
• Fixer un plan d'application et de progrès
• Conduire des entretiens périodiques
• Etre un professionnel transmettant
• Gestions du temps et des priorités managériales
• Itinéraire chef de site confirmé (18 mois)
• Leadership ,Learning international
• Conduite du changement
• Formateur Tuteur suivi CQP chef d'agence, ATC, TCA,
• montée en compétence des collaborateurs
• Se situer dans un nouvel environnement du CQP et maîtriser les différentes missions du tuteur
• Itinéraire du cursus RH , Mangement 1,2 & 3, vie dans une entreprise
• DUER ,EPI , suivi et délégation sur l'application de respect de sécurité

1995 — Bac +2 — centre CFPTC

BTS chargé d'affaires et technique génie climatique
• Etude, Conception et Gestion de marché génie climatique, électrique, ventilation neuf et rénovation (Marché de 50k€ à 4000K€
• DP ingénierie climatique et thermique (CFPTC TOULOUSE 2 ANS) reste 1 an pour validation dont 6 mois de stage

1986 — Bac

BAC C,E et F9 (mathématiques et sciences physiques), (mathématiques et technique) FROID

Expériences professionnelles

11/2022 - 04/2025 — Directeur De Région Aura Travaux , Directeur De Site Auvergne Groupe Vauban Proxiserve

Management opérationnel développement CA, Animation collaborateurs, Développement création de site, Animation commercial des ventes, Gestions travaux entretien logements bailleurs, Chauffage, Sanitaire, Électricité, ENR, Ventilation, Rénovation énergétique, Attestation de compétence Amiante SS4, Formateur Amiante SS4, N1, N2, N3 BtoB, BtoC
Prévention des risques liés à l'Amiante, ENCADRANT CUMUL DE FONCTION Responsable commercial marchés subséquents de l'accord-cadre

05/2022 - 11/2022 — Directeur de Secteur

Management opérationnel développement CA , Animation 100 collaborateurs – 20 millions € , Développement création de site, Animation commercial des ventes, Responsable commercial marchés subséquents de l'accord-cadre.

2020 - 05/2022 — Responsable national développement BU Ventilation, CHAUFFAGE Efficacité Énergétique

• Management opérationnel BU Ventilation, création offre, animation commerciale, développement des ventes, création support formation, applis métrées devis, Conférences et Formations techniques des collaborateurs pour leur monté en compétence, développement réseaux partenaires,
•Relation fournisseur pour développement gamme produit et suivi technique
•Négociation Fournisseurs industriels accords-cadres
•Suivi et contrôle CRM clients B to B, B to C
•Garant développement commercial, RGE ,

2018 - 2020 — Missions organisationnelles de rentabilité entreprise

Management, gestion, formation, gestion du temps et des priorités, T.I , M.E

2000 - 2018 — Directeur Manager de Multi-site (Site Ouest – Centre-val de Loire)

• Management de 45 salariés (commerciaux et sédentaires) en développement du territoire de vente auprès d'entreprises B2B et clientèle B2C 18 000k€
• Responsable commercial marchés subséquents de l'accord-cadre.
• Responsable développement des ventes
• Gestions et cultures de résultats d'exploitations
• Mission principale est le management suivant plans d'actions visant à faire développer les ventes et améliorer notre visibilité, l'efficacité itinérante et sédentaire, l'organisation de la prospection clients, et taches des sites sur clientèle B to B, B to C, entreprises et groupements nationaux
•Animations et contrôle bureau d'étude
•Gestions et organisations prestations de services BtoB, BtoC
•Conférences et Formations techniques des professionnels en collaborations avec industriels
•Garant RGE, rénovation globale énergétique
•Relation , Négociation Fournisseurs, industriels accords-cadres
•Conférences et Formations techniques des collaborateurs pour leurs montées en compétences
•Gestion SAV B to B , B to C
• Garant de la sécurité sur les sites, rédaction des DUER, formation et contrôle au quotidien des collaborateurs du site en sécurité , exécution de la non-conformité ou risque potentiel, suivi des EPI

1995 - 2001 — Attaché Technico-Commercial (49 -37-85-79)

• Synthèse et développement de territoires de ventes
• Gestions techniques et commerciales auprès des professionnelles sur territoire de ventes BtoB et BtoC
• (de 1.500 k€ à 3.500 k€ en 3 ans)
•Réalisation et contrôle étude thermique chauffage et préconisation matériel haute performance GAZ,FIOUL, SOLARE, ENR, VENTILLATION, CLIM, PAC, BOIS, PELLETS , ENVIE DE SALLES DE BAINS,Temple de la douche

1989 - 1995 — Responsable d'équipe

bâtiment de France et réhabilitation chauffage climatisation sanitaire, électricité, Chaudières VMC, Ventilation
• Responsable de 15 compagnons

1987 - 1989 — Chauffage, Climatisation, Sanitaire, VMC

Langues

Anglais (Courant)

Compétences

MANAGÉRIALE
• Manager confirmé
• Culture résultats
• Conférences techniques
• Animateur des commerciaux, sédentaires et itinérants
• Délégation, Participatifs, collaboratifs
• Organisation de méthodes et taches pour les équipes
• Développement commercial
• Analyse macroéconomique du marché concurrentiel et de son développement
• Formateur Tuteur CQP

GESTION
• Fournisseurs et clients,
• Analyse des résultats
• Plan d’action
• Développement de nouvelles méthodes et stratégies commerciales
• Fiabilité et analyse culture de résultats
• Analyses CRM
• Budget , Bilan financier
• Gestions recouvrements

TECHNIQUE
• Animations forum exposition conseillères de ventes ENVIES de salles de BAINS
• BE thermiques, Préconisations et installations ENR,
• Génies climatiques,
• thermiques, domotiques
• Logiciel Vega : Citrix
• Pack Office : Proginov
• Web ex -Teams
• anglais

Atouts

Passionné, Dynamique, Responsable, Ambitieux, Motivé.

Permis

Permis A, A1, A2, B, BE

Loisirs

Course à pied - Piscine
Vélo VTT - Tennis
Sport collectif
Sport mécanique
Bricolage - Jardinerie

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