

Né en 1984  
**97420 Le Port**  
**5 à 10 ans d'expérience**  
Réf : 2010191532

## Responsable d'affaires

### Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région DOM TOM, dans les Services Commerciaux.

### Formations

**2018** : Diplôme  
Autorisation d'Intervention à Proximité des réseaux

**2007** : Bac +2 à ISTE sur Toulouse  
Niveau BTS Management des unités commerciales

**2002** : Bac à Lycée Georges Brassens  
Baccalauréat option sciences économiques et sociales

### Expériences professionnelles

**10/2017 - 07/2020 :**  
Responsable de projets chez Smartfib - Groupe Tellos sur Selestat  
50 personnes et 20 millions d'euros de chiffre d'affaires en gérance - 15 à 25 sous-traitants ingénierie, génie civil et optique - plus de 30000 foyers reliés à la fibre optique sur les 75000 foyers confiés

**2017 - 2017 :**  
Conducteur d'activité boucle locale et grands publics chez Orange Reunion sur Sainte-marie

**2016 - 2016 :**  
Conseiller commercial chez Canal Plus Reunion sur Saint-denis

**2015 - 2016 :**  
Gérant chez Vert Horizon sur Montpellier

**2010 - 2014 :**  
Pilote engin blindé léger (VBL) chez Armee De Terre - 1er Regiment De Spahis sur Valence

### Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

### Logiciels

Pack Office, MS Project, Qgis

### Atouts et compétences

## **MANAGEMENT**

Pilotage de l'activité en respectant les orientations stratégiques :

- Réalisation de diagnostics
- Mise en place des plans d'action et plans de charge trimestriels, semestriels et annuels, de tableaux de suivi des objectifs et de reporting
- Faire adopter les pratiques adéquates en terme de réglementation QSE

Organisation des tâches :

- Répartition, quantification et gestion des polyvalences
- Animation d'équipes, communication et partage de valeurs communes, gestion de réunions

Gestion des ressources humaines :

- Recruter, motiver, développer les potentiels et piloter la performance
- Accompagner les collaborateurs et managers sur plusieurs projets d'envergure

## **GESTION ANALYTIQUE ET FINANCIERE :**

- Mise en place du prévisionnel de chiffre d'affaires annuel en lien avec les plannings référents contractuels
- Assurer la bonne réalisation du chiffre d'affaires cible
- Analyse des risques et mise en place des axes d'améliorations visant à atteindre le volume de production attendu
- Mise en place des budgets en lien avec le contrôle de gestion
- Accompagner les managers sur le suivi de leurs budgets

## **DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET FIDELISATION :**

- Favoriser la recommandation, mener une politique agressive et orientée résultat, organiser des actions commerciales innovantes
- Asseoir un relationnel client de qualité dans la gestion des portefeuilles existants
- Gérer un portefeuille de grands comptes nationaux (NGE - ORANGE - VINCI)

## **Permis**

---

Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

Course à pied - Surf - Voyages (Indonésie, Mexique, Malaisie, Grèce...)