Responsable D’affaires

97420 Le Port · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2010191532

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : DOM TOM
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

2018 — Diplôme
Autorisation d'Intervention à Proximité des réseaux
2007 — Bac +2 — ISTEF
Niveau BTS Management des unités commerciales
2002 — Bac — Lycée Georges Brassens
Baccalauréat option sciences économiques et sociales

Expériences professionnelles

10/2017 - 07/2020 — Responsable de projets
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
2016 - 2016 — Conseiller commercial
2015 - 2016 — Gérant
2010 - 2014 — Pilote engin blindé léger (VBL)

Langues

Français (courant)

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)

Logiciels

Pack Office, MS Project, Qgis

Permis

Permis B

Loisirs

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

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