Chef d’Agence transport

35700 Rennes · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2011130750

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

Bac +3
Licence Commerce & Marketing

Expériences professionnelles

01/2023 - 12/2023 — Chef d’Agence transport

Mise à plat de l’organisation et des procédures internes dans le cadre d’un projet de rapprochement entre deux entités.

01/2019 - 12/2022 — Chef d’Agence

Structuration du portefeuille client par secteur d’activité, effectif et zone géographique. Recrutement de l’équipe et mise en place d’une politique RH dynamique. Refonte des procédures et des outils de gestion.

01/2017 - 12/2019 — Responsable Commercial et Marketing

Déploiement d’une stratégie commerciale vers les architectes, tabac, boulangerie. Mise en place d’un réseau d’apporteurs d’affaires. Création d’une base commerciale CRM et refonte du site internet.

01/2014 - 12/2016 — Consultant en Développement International

Accompagnement stratégique et commercial d’entreprises évoluant dans les secteurs du bâtiment, de la restauration et du textile. Appui financier et administratif via négociation avec les banques et les administrations.

01/2009 - 12/2014 — Directeur Général / Segment Quincaillerie

Gestion de 2 entreprises dans leur globalité et accompagnement d’une phase de croissance avec l’ouverture d’agences. Mise en place de réunions commerciales et de comité direction.

01/2007 - 12/2009 — Responsable Régional des Ventes / Segment Serrurerie

Déploiement du plan d’action commercial en lien étroit avec le siège. Management de 4 commerciaux. Prospection pour s’ouvrir à d’autres marchés (sectoriels ou géo).

01/2004 - 12/2007 — Chef de Secteur / Région Centre – Paris - Bourgogne

Mise en place de réseaux non intégrés. Gestion du portefeuille GC et responsabilité des négociations annuelles.

01/2002 - 12/2004 — Directeur d’Agence d’Intérim

Création de l’agence et mise en œuvre de la stratégie commerciale dans le respect des règles de gestion fixées par le Groupe. Constitution du portefeuille entreprises par négociation avec les contacts locaux.

01/1990 - 12/2000 — Directeur Régional des Ventes

Reprise du management de 7 franchisés et négociations des contrats. Appui à l’organisation commerciale et marketing et participation à l’exploitation avec le franchiseur.

Atouts

Transformation, conduite du changement et amélioration continue, Audit, diagnostic et pilotage de fusions-acquisitions, Direction de centres de profit, Stratégies commerciales et marketing, Déploiement de réseaux de distribution et de vente, Gestion de parcs immobiliers, Analyse budgétaire et reporting financier, Management d’équipes pluridisciplinaires, Gestion des Ressources Humaines, Communication & Relations publiques, Production, Qualité & Législation, Leadership, Rigueur, Aisance relationnelle, Management & Pédagogie, Assertivité, Communication écrite et orale, Résistance au stress, Fort esprit d’analyse

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