Directeur général

Né(e) en 1976 · 92200 Neuilly-sur-Seine · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2108291227

Objectif

Concentrer la diversité de mon expérience pour diriger, structurer et accélérer le développement à long terme d’une filiale ou d’une entreprise de taille humaine

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Toute la France

Mobilité : sur toute la france

Rémunération : A étudier

Secteur : Bâtiment

Formations

Bac +3 — Université Paris 2

Maitrise de droit privé

Bac +5 — CNAM

Master 2 ventes et marketing

Expériences professionnelles

2017-01-01 - 2017-12-31 — Directeur général

Création d’une plateforme de transaction immobilière 100% digitale et à prix fixe. Élaboration du concept, définition et écriture technique de la plateforme (SaaS). Recherche de financement, négociation de la term sheet, closing avec les avocats. Garant de la stratégie off/on line SEA, SEO, RS, UX/UI, Lead et gestion des budgets (2M€).

2014-01-01 - 2016-12-31 — Directeur général

Structurer la gouvernance, retrouver la profitabilité, enrayer le turn over des équipes (50%). Management du comité de direction, pilotage de l’ensemble des fonctions de l’entreprise. Garant de la performance opérationnelle, commerciale et financière et des plans d’action.

2011-01-01 - 2014-12-31 — Directeur commercial et marketing

Fédérer les 3 filiales, harmoniser et développer la synergie commerciale et marketing du groupe. Proposition de la stratégie commerciale et marketing groupe, management des équipes (6 n-1).

2006-01-01 - 2010-12-31 — Directeur commercial et marketing

Légitimer le positionnement de Maileva, structurer la direction commerciale, croissance min de 20% par an. Garant des process, de la coordination et du mode de collaboration avec le groupe La Poste.

2003-01-01 - 2006-12-31 — Directeur de la fidélisation

Élaboration et mise en place de la stratégie, management de 150 commerciaux dédiés à l’activité. Intégration des objectifs dans le P&L, développement du marketing direct et des offres de rétention.

1999-01-01 - 2003-12-31 — Responsable de la fidélisation

Mise en place de la stratégie, de l’activité du marketing direct et pilotage des BDD clients. Élaboration de la stratégie, validation du budget (3M€) et sélection des agences de communication.

Atouts

Leadership, Management, Stratégie, Performance commerciale, Marketing, Direction d’entreprise, Animation d’un réseau, Équipe, Comité de direction

Loisirs

Professeur vacataire, jury et maître de mémoire au CNAM niveau Master 2 spécialité ventes et marketing, Golf, Escrime, Football

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