

Né en 1970  
**45000 Orleans**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2109071551**

## Directeur exploitation

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre-Val de Loire, dans l'Administration et juridique.

### Formations

---

**2000** : Bac +5 à ESSEC Business School  
Master management général international

**1995** : Bac +2 à IFG sur Paris  
BTS Manager un centre de profit

**1985** : Bac Pro  
Brevet de Maîtrise (bac pro)

### Expériences professionnelles

---

#### **03/2009 à ce jour :**

Directeur Général chez Casa Concept Services

- Partenariat avec Heineken pour promouvoir la marque Casa del Campo en France
- Animer le réseau des restaurants en propre et en franchise avec un accompagnement en marketing opérationnel, en organisation et en plan d'action du compte d'exploitation

#### **08/2007 - 03/2009 :**

• Partenariat avec Heineken pour promouvoir la marque Casa del Campo en France • Animer le réseau des restaurants en propre et en franchise avec un accompagnement en marketing opérationnel, en organisation et en plan d'action du compte d'exploitation chez Groupe Frères Blancs, Groupe De Restauration, 2000 Pers, 130 Me De Ca

Finaliser un nouveau concept pour le développer en propre et en franchise.

- Construire la valeur de la marque avec son positionnement.
- Positionner le concept sur le marché de la franchise pour obtenir un concept prêt à développer.
- Gestion d'un réseau de partenaires immobiliers (apporteurs et bailleurs institutionnels)
- Construire une relation forte avec nos fournisseurs de produits espagnols
- Développement de la marge de 65 à 72 %

#### **01/2002 - 07/2007 :**

Directeur général chez Business Repro Centre, Groupe Toshiba, 7,4 Me De Ca, 65 Pers, 6 Départements  
Développer la filiale sur les marchés numériques de l'impression

- Définition et mise en place de la prospection PME/Grands comptes
- Mise en place d'un logiciel CRM (5000 clients) pour aider notre force de vente et créer une organisation grands comptes sur la région.
- Développement de deux nouveaux services : un service d'audit pour nos gros clients et un service de formation (premier agrément organisme de formation pour une filiale Toshiba)
- 300 Ke de marge nouvelle par an dès la deuxième année
- Réorganisation de la présence commerciale au niveau régional

- Diminution de nos coûts fixes de 30%
- Développement d'un logiciel informatique bureau mobile pour accroître la synergie et le partage d'information entre les services techniques et commerciaux
- Amélioration de la productivité technique de 15%
- Réorganisation du service ADV (délais de 3 semaines à 1 semaine)
- Diminution de nos stocks de 150 Ke
- Développement du CA de 8 % par an pendant 5 ans, de la part de marché de 12 à 20 %

#### **10/1996 - 12/2001 :**

Directeur régional chez Elior, Restauration Collective Et Commerciale, 3 Milliards De Ca, 56000 Pers  
Management et Optimisation d'un réseau de 20 BU Pomme de Pain, 12M€ de CA, 200pers

- 99/01 Management du réseau de 20 BU hors Paris
- Travailler sur les enjeux stratégiques des nouveaux projets de la marque
- Ouverture de 5 unités par an avec le développeur de l'enseigne
- Mise en place du projet nouveau concept
- 97/99 Optimisation du réseau national des gares de 20 restaurants
- Mise en place d'un audit des gares avec les services financiers du groupe
- Définition d'un plan d'action avec les directeurs de chaque site
- Mise en place opérationnelle du projet
- Augmentation de la rentabilité de 30 % et gain de 5 % de marge en 2 ans
- 96/97 Management d'un réseau de 15 BU à Paris sur 18 mois : animation, formation des équipes, déclinaison des offres, optimisation du parc

#### **1993 - 1996 :**

Directeur d'exploitation chez Epis Centre, Coopérative Agricole, Bourges, 1500 Pers, Filiale Boulangerie, 200 Pers

Restructuration du Centre de Profit : Orléans, Montluçon, Clermont Ferrand, Châteauroux, Roanne

- Définition d'une nouvelle offre pour les magasins avec une meilleure organisation de la production
- Amélioration de 15 % du CA par pt de vente
- Développement d'une organisation commerciale pour les restaurateurs : démarchage, tarification adaptée et circuit de livraison
- 30 % du CA au bout de la deuxième année
- Amélioration de la gestion de la production et renégociation des achats
- Augmentation des marges de 65 à 77 % en un an
- L'exploitation est passé de - 1 Me à l'équilibre financier en 3 ans

#### **07/1989 - 08/1993 :**

Directeur d'exploitation chez Sa Fournil De Beauce, Boulangerie Industrielle 2, 7me, 45 Pers, sur Toury  
Création et développement d'une SA, étude du marché, business plan, conception et lancement de la production, positionnement sur le marché

- CA de 0 à 2,7 ME en 3 ans

- Développement commercial grands comptes GMS et restauration commerciale
- Organisation dédiée aux appels d'offres publics, animations régulières avec nos distributeurs
- Management de la force de vente directe et indirecte
- 40 % de part de marché sur notre secteur grands comptes privés et publics
- 30 % du CA à l'export : Belgique, Allemagne, Espagne
- Gestion de l'entreprise :
- Reporting mensuels par activité
- Développement des services transverses (Finance, contrôle de gestion, RH)
- Suivi de la production, des achats et de la logistique interne et externe
- Résultat positif au bout du troisième exercice

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

- ☐ Bâtir et Mettre en oeuvre une stratégie
- ☐ Animer un réseau B to B
- ☐ Diriger une organisation Multi-sites
- ☐ Gérer ses équipes en donnant du sens au quotidien (Gestion de projet, Dév des compétences)
- ☐ Intégrer, Former et faire grandir ses Collaborateurs
  
- ☐ Développer et fidéliser les grands comptes
- ☐ Expérience de conduite de changement sur différents marchés
- ☐ Animer un comité de direction et gérer les fonctions supports
  
- ☐ Construire les budgets et les tableaux de bords adaptés
- ☐ Maîtriser les enjeux financiers pour les actionnaires
- ☐ Améliorer la valeur ajoutée de l'organisation
- ☐ Négocier de la croissance externe
- ☐
- ☐ Analyser son marché, Bâtir une stratégie adaptée
- ☐ Mise en place d'un CRM technique et commerciale
- ☐ Faire évoluer l'organisation selon son marché

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Hand Loisir, VTT et Semi Marathon