Né en 1979
59116 Houplines
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2203311225

Responsable d'agence

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans l'Administration et juridique.

Formations

2018 : Formation
Formation APSAD R17 DESENFUMAGE , -
Formation APSAD R4 EXTINCTEUR , APSAD R4

2007 : Formation
Formation Moniteur Sauveteur Secourisme du travail

2005 : Formation
Formations FIMO, ADR Matières Dangereuses/Formation CACES

2003 : Bac +2
BTS Action Commerciale

2000 : Bac Pro
BAC Pro Commerce

1997 : BEP
BEP Vente Action Marchande

Expériences professionnelles

2021 à ce jour :
Responsable de l'Agence (Hauts de France) 45 personnes, 3 M € chez Engie Home Services sur Lesquin
Pilotage de l'agence, optimisation du parc matériel et gestion du magasin.
Gestion budgétaire, développement de la clientèle. (particulier, syndics de copropriété, bailleurs sociaux, promoteurs…)
Management des équipes administratifs, techniques et commerciales.
Gestion et négociation auprès des sous-traitants et fournisseurs.
Recrutement du personnel

2008 - 2019 :
Directeur d'Agence (Hauts de France) 20 personnes 1,7 M € chez Sopro (groupe Krk) sur Loos
Chiffre d'affaires 2018 de 1 786 000 € + 56,67 % en 10 ans
Résultat net 2018 de 130 400 € +382,96 % en 10 ans
Gestion de l'agence (technique et financière)
• Mise en place des stratégies commerciales, techniques, administratives
• Développement et Gestion du portefeuille clients. (80% de la société)
• Responsable technique APSAD R4
• Gestion des commerciaux, techniques et administratifs, recrutements.
• Recherche et négociation des fournisseurs

• Suivi chantiers, suivi des dossiers d'Appel d'offre, des impayés

2004 - 2008 :
Commercial puis responsable Commercial (France, Belgique, Pays Bas) chez Transports Tmd sur Halluin
Prospecté de nouveau client, fidéliser la clientèle.
• Manager et animer les commerciaux

2000 - 2003 :
Commercial secteur Nord (Vendeur week-end) chez Ets Gorrissen sur Lille
Prospection clientèle et création d'un nouveau secteur
• Création des devis, suivi de ma clientèle

1998 - 2000 :
Vendeur Conseil chez Microplay sur Tournai

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

SUPERVISION :
- Surveillance et gestion des budgets.
- Management du personnel administratif, technique et commercial

ORGANISATION
- Animation d'équipes
- Gestion des Ressources Humaines
- Pilotage des différents services
- Respect des procédures

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL :
- Prospection, suivi et développement commercial
- Suivi des dossiers d'appels d'offres
- Développement et gestion du portefeuille clients Grands Comptes
- Suivi des réclamations.

Permis

Permis B, Permis C, Permis C1

Centres d'intérêts

Natation, basket ball, cinéma