Responsable D’agence

Né(e) en 1979 · 59116 HOUPLINES · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2203311225

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Hauts-de-France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : 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 €
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 €
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)
Prospecté de nouveau client, fidéliser la clientèle.
• Manager et animer les commerciaux
2000 - 2003 — Commercial secteur Nord (Vendeur week-end)
Prospection clientèle et création d'un nouveau secteur
• Création des devis, suivi de ma clientèle
1998 - 2000 — Vendeur Conseil

Langues

Français (Courant)

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.

Atouts

Sens du résultat, esprit d’analyse, organisé, rigoureux, polyvalence, sens commercial, bon communicant

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B, C, C1

Loisirs

Natation, basket ball, cinéma

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