Né en 1978
73190 Curienne
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2209131323

Responsable de centre de profit / directeur regional

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans l'Administration et juridique.

Formations

2004 : Diplôme sur Albi
Formation de gestion et création d'entreprise à la boutique de gestion (160 heures)

1999 : Bac +2 à ESCEM (IFV / CHAMBRE DE COMMERCE) sur Tours
BTS Force de Vente - mention bien

1997 : Diplôme
1ere année de DUT Génie-Civil

1996 : Bac
BAC D mention assez bien

1996 : Diplôme
Diplôme d'éducateur sportif

Expériences professionnelles

2008 à ce jour :
Directeur de 2 centres de travaux chez Orem-astre (be, Maintenance Industrielle, Transfert Industrie, Travaux De Tuyauterie Serrurerie, Chaudronnerie Et étude Réalisation, Gestion De Projets)
Depuis décembre 2011 responsable de 2 centres de profits Grenoble et Annecy
Résultats 2010/2011 : évolution CA +12% /+27%, MB : +103% /+38% MSN : +290 K€/+ 200 K€

2004 - 2008 :
Directeur de deux Agences chez Adia (secteur Intérim 460 Agences En France)
 Responsable d'une équipe de 5 personnes.
 Création des agences d'Albertville et de St Jean de Maurienne, en partant de 0.
 Développement commercial, avec près de 4 000 K€ de CA sur 2007 et une augmentation de la rentabilité.
Parmi les meilleures agences ADIA pendant trois ans 1er prix des concours commerciaux

2003 - 2004 :
Projet d'une création d'entreprise avec étude de marché, élaboration de la stratégie commerciale, du business plan….

2002 - 2004 :
Responsable d'Agence chez Creyf's Intérim (300 Agences En France.) sur Tarn
 Redressement des résultats financiers avec retour à l'équilibre la première année puis développement de la rentabilité avec un résultat net de 40 K€ la deuxième année

1999 - 2001 :
Commercial/Responsable d'Agence chez Adecco (1200 Agences En France) sur Loiret
 Développement de la base clients, augmentation du volume intérimaires délégués et un CA de 3 000 K€ la deuxième année avec plus de 150 nouveaux clients en deux ans

1997 - 1998 :
Commercial chez Promodes sur Reims

1996 - 1997 :
Responsable d'une école de football
gestion au quotidien et organisation de manifestations spécifiques. Responsabilité de 5 entraîneurs, 12 dirigeants, 60 enfants

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

MANAGEMENT
•Communiquer et faire appliquer les directives de l'entreprise
•Recruter, développer et professionnaliser les collaborateurs
•Définir et animer les objectifs individuels et collectifs
•Piloter la réalisation des objectifs, contrôler l'activité
•Évaluer les collaborateurs, définir les plans de développement et proposer les évolutions de salaires
•Animer les réunions périodiques
•Faciliter la communication au sein des équipes
•Déléguer et responsabiliser les collaborateurs
•Organiser et gérer les plannings
•Être garant de la qualité et de la sécurité
GESTION
•Assurer la gestion administrative
•Optimiser la rentabilité des centres de profit
•Analyser les comptes de résultats, de l'activité, définir les plans d'action
•Concevoir, suivre et analyser des tableaux de bord
•Réduire les risques financiers
•Organiser le travail en Agence
•Définir les axes de progrès
•Définir les budgets et moyens
•Maitriser les budgets
COMMERCIAL
•Développer l'image et la notoriété de l'entreprise
•Définir des objectifs prévisionnels
•Optimiser les résultats commerciaux
•Organiser l'activité commerciale, accompagnement, négociations
•Développer les parts de marché
•Analyser les résultats

Permis

Permis B