Responsable De Centre De Profit / Directeur Regional

Né(e) en 1978 · 73190 Curienne · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2209131323

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Administration et juridique

Formations

2004 — Diplôme
Formation de gestion et création d'entreprise à la boutique de gestion (160 heures)
1999 — Bac +2 — ESCEM (IFV / CHAMBRE DE COMMERCE)
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

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

ðü•&W7 öç6 le d'une équipe de 5 personnes.
ðü"7.– F–öâ FW2 vVæ6W2 I$ Æ&W tville et de St Jean de Maurienne, en partant de 0.
ðü"N•veloppement 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

ðü•&VG&W76VÖVçB FW2 .—7VÇF G2 f–æ æ6–W'2 vec 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

ðü"N•veloppement 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

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 (Courant)

Compétences

MANAGEMENT

•”6öÖÐuniquer et faire appliquer les directives de l’entreprise
••&V7 uter, développer et professionnaliser les collaborateurs
•”N–f–æ—" WB æ–ÖW" ÆW2 ö&¦V7F–g2 –æF—f–GVVÇ2 WB 6öÆÆV7F–g0
•• –Æ÷FW" Æ .– Æ—6 F–öâ FW2 ö&¦V7F–g0, contrôler l’activité
•œ—`aluer les collaborateurs, définir les plans de développement et proposer les évolutions de salaires
•” æ–ÖW" ÆW2 .—Væ–öç2 — iodiques
•”`aciliter la communication au sein des équipes
•”N–Î–wVW" WB &W7 öç6 &–Æ—6W" ÆW2 6öÆÆ &÷ ateurs
•”÷&v æ—6W" WB ~—&W" ÆW2 Æ ææ–æw0
•œ§G&R v ant de la qualité et de la sécurité
GESTION
•” 77W&W" Æ vW7F–öâ FÖ–æ—7G ative
•”÷ F–Ö—6W" Æ &VçF &–Æ—N’ FW2 6VçG&W2 FR &öf—@
•” æ Ç—6W" ÆW2 6ö× FW2 FR .—7VÇF G0, de l’activité, définir les plans d’action
•”6öæ6Pvoir, suivre et analyser des tableaux de bord
••.–GV—&R ÆW2 isques financiers
•”÷&v æ—6W" ÆR G avail en Agence
•”N–f–æ—" ÆW2 €es de progrès
•”N–f–æ—" ÆW2 udgets et moyens
•”Ö —G iser les budgets
COMMERCIAL
•”N•velopper l’image et la notoriété de l’entreprise
•”N–f–æ—" FW2 ö&¦V7F–g2 .•visionnels
•”÷ F–Ö—6W" ÆW2 .—7VÇF G2 6öÖÖW&6– W,
•”÷&v æ—6W" É& 7F—f—N’ 6öÖÖW&6– ÆP, accompagnement, négociations
•”N•velopper les parts de marché
•” æ Ç—6W" ÆW2 .—7VÇF G0

Permis

Permis B

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