

Né en 1981
66700 Argelès-sur-mer
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2308041337

Directeur de projet - directeur des opérations consultant indépendant fpa (management fondamentaux et outils)

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Occitanie, dans le Bâtiment.

Formations

2006 : Bac +4
Master I Management des unités Commerciales

2004 : Bac +3
Licence de Psychologie Langues et Connaissances Techniques

Expériences professionnelles

2021 à ce jour :
Directeur territorial zone Occitanie chez Association Germinal Groupe Sos

2019 - 2021 :
Directeur adjoint des opérations et commercial zone SUD OUEST chez Atlantique Auto-location

2019 - 2021 :
Consultant Indépendant
Formation management / gestion de centre de profit / conduite du changement

2015 - 2019 :
Directeur de zone Occitanie chez Languedoc Location

2008 - 2014 :
Consultant chez Zixis Consulting
Consultant en management et stratégie commerciale pour Barnes Group / Hertz
Equipement / Lidl France

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

DIRECTION DE PROJET Privé/public :

- Développement et direction de structures association GERMINAL Groupe SOS

- En charge du développement du dispositif EITI sur l'Occitanie :

Germinal est une association du GROUPE SOS qui a pour mission de développer l'entrepreneuriat comme levier d'inclusion et

de développement économique et écologique des territoires.

Pour cela, depuis 1995, Germinal propose un accompagnement à l'émergence et à la consolidation de projets de création ou

reprise d'entreprise, portés par des personnes en difficultés d'insertion sociale et professionnelle, et en y intégrant des enjeux

de transition écologique.

Sur le département de l'Occitanie, Germinal a mis en place un dispositif d'Entreprise d'Insertion par le Travail Indépendant

(EITI), une forme expérimentale de structure d'insertion par l'activité économique (SIAE).

MANAGEMENT DE CENTRE DE PROFITS :

- Encadrement de 38 centres de profits et de 72 personnes sur le territoire Sud-Ouest France. (12 agences en Gare SNCF / 6

agences aéroports / 18 agences villes)

- Mise en place de process LEAN Management et définition des processus cibles à la suite du rachat d'une société confrère •

Élaboration des budgets annuels

- Déploiement du plan de formation et Référent RH pour la conformité des contrats de travail

- Développement d'un plan d'intéressement pour les collaborateurs

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL :

- Mise en place de la politique commerciale et réorganisations des moyens humains

- Développement des comptes clefs (négociation et validation des offres tarifaires)

- Veille sectorielle et mise en place de la politique tarifaire avec les partenaires (Brookers/ Agences de voyages)

- Élaboration et mise en oeuvre d'un plan démarche qualité par la mise en place s'un service client et d'indicateur NPS externes.

- Gestion et suivi de la relation clients (traitements des réclamations / gestion des litiges)

PILOTAGE DES OPERATIONS ET DE LA RENTABILITE :

- Suivi de la rentabilité de la politique de vente

- Mise en place et déploiement d'une charte Qualité pour les processus de nettoyage et d'entretien de la flotte

- Validation et répartition des volumes de véhicules par zones et par agences

- Suivi des normes qualité : Participation au conseil CHSCT, gestion de la sécurité et de l'entretien des locaux

- Manager de proximité : Recrutement et formations des collaborateurs (entretiens de recrutements, formations et accompagnement à la montée

en compétences des collaborateurs)

- Pilotage de la chaîne d'approvisionnement et logistique : Gestion des commandes, optimisation des stocks, rationalisation de gammes,

planification des flux de transports

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Hand-Ball : entraîneur adjoint en charge de la préparation mentale de l'équipe senior féminine du HBCThuir (National 1)

- Arts Martiaux : Pratique de l'Aïkido (2eme Dan) Krav-maga (10 ans de pratique)