Né en Février 1976
94210 Saint-maur-des- Fossés
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2309261019

Directeur technique et commercial

Ma recherche

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

Formations

2015 : Formation sur Paris
Formation Accessibilité PMR - ERP Privée

2014 : Formation à TSF sur Paris
Formation SSI (ESSER & NEUTRONIQUE)

2011 : Formation à Chambre des métiers sur Saint- Maur-des-fossés
Formation UMIH Permis d'exploitation CHR

1996 : Bac +3 à Air France sur Orly
Licence de pilote privé avion VFR

Expériences professionnelles

2015 à ce jour :
Directeur technique chez Nile'sécurité sur Saint-maur-des-fossés
• Prise en charge du développement des produits en veillant à leur conformité avec la règlementation sur la sécurité et l'environnement.
• Mise en place SSI dans les établissements privé/public
• Mise en place et suivi de la sécurité et de la sûreté des biens et des personnes
• Elaboration et suivi du budget
• Gestion des urgences de 1er niveau
• Pilotage de la maintenance des bâtiments et des installations techniques
• Mise en place des contrôles périodiques règlementaires
• Études de marchés
• Études de faisabilité technique
• Elaboration des cahiers des charges, sélection des prestataires, négociation et suivi
• Vérification, contrôle de la conformité des réalisations
• Reporting de l'activité de service
• Gestion des équipements de service (accueil, courriers, livraisons, flotte automobiles)

2012 - 2014 :
Responsable commercial chez Tsf sur Montreuil
• Suivi et développement du portefeuille clients, sur les régions IDF, Rhône Alpes et Paca. (CA 1200 K€)
• Animations des Promotions
• Travail constant de fidélisation de la clientèle
• Développement de la vidéo Protection IP
• Pilotage des chantiers
• Management des prestataires
• Organisation des plans de prospection terrain et coordination de la prospection multicanale

2010 - 2012 :
Directeur général chez Hair Europ Diffusion sur Paris
• Pilotage du budget, établissement du plan financier en fonction des besoins des départements et des enjeux, choix des investissements
• Suivi de l'activité, analyse des rapports et des indicateurs de performance
• Supervision du fonctionnement entre les services par la mise en place de méthodes de communication et la mise à disposition de tout le matériel nécessaire au personnel pour accomplir les missions
• Représentation de l'entreprise lors des événements professionnels
• Analyse du marché et des stratégies commerciales et prix pratiqués pour la concurrence afin de détecter les opportunités pour déployer de nouvelles offres
• Négociation des contrats avec les clients et gestion de la relation fournisseurs.
• Gestion financière de l'entreprise (achats, facturation)
• Gestion des achats
• Négociation de la distribution des produits GDC
• Création d'une Marque d'importation
• Gestion des comptes

2008 - 2010 :
Directeur commercial chez Gse-distribution Maroc sur Casablanca, Maroc
• Étude des entreprises concurrentes : évolution, choix stratégiques, campagnes de communication.
• Encadrement d'une équipe 18 commerciaux via un management de proximité, définition de leurs plannings et de leurs objectifs mensuels et annuels, évaluation des besoins en termes de formation.
• Étude et création du marché International
• Mise en place d'initiatives stratégiques fondées sur les objectifs de l'entreprise et visant à optimiser la croissance de cette dernière
• Implantation de deux agences (Casablanca & Tanger)
• Mise en place de l'importation via les douanes
• Constitution de la base de données des prospects
• Mise en place de cahiers des charges avec des Architectes
• Mise en place des contrôles périodiques règlementaires (Normes Marocaines)

2004 - 2008 :
Directeur commercial chez Comelit-immotec, Paris & Milan
• Gestion et développement du chiffre d'affaire. (CA 3000 K€ en IDF)
• Suivi des clients grands comptes
• Négociation des contrats Cadres et BFA
• Management d'équipe, 32 personnes, suivi des performances au niveau individuel et collectif
• Organisation des réunions de DR et mise en place des objectifs mensuels et annuels
• Coaching des équipes commerciales aux méthodes de vente internes, détection et suivi des talents
• Analyse des remontées terrain et des retours clients, recherche de leviers pour améliorer les performances
• Développement de nouveaux marchés, mise en place et suivi des plans d'actions de conquête
• Mise en place des journées portes ouvertes
• Organisation des salons

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

MANAGEMENT : Méthodes de management
• Coordination
• Sens de l'organisation
• Tempérament commercial
• Aisance relationnelle

TECHNIQUE : Coordination de projets
• Sécurité - SSI - SSIAP2
• Vidéo-Protection - Alarme
• ERP - PMR
• Maintenance

PILOTAGE OPÉRATIONNEL : Gestion de projet
• Pilotage budgétaire
• Recrutement
• Achats
• Gestion administrative

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Automobile, aviation