Né en 1970
01480 Frans
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2311161324

Responsable commercial / manager de centre de profit / responsable achat

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services commerciaux.

Formations

1995 : Formation
Formation Manager Coach CIC

1994 : Bac +5
Master en management stratégique (IFG) Niveau

1993 : Bac +5
Titre Ingénieur commercial (IPF)

1988 : Bac +5
Brevet Professionnel en carrosserie

Expériences professionnelles

2014 - 2014 :
Responsable de secteur chez Création De Bâtir Votre Avenir
Bâtir Votre Avenir est une SAS spécialisée dans la gestion de patrimoine pour les professionnels (optimisation de la trésorerie, cession acquisition d'entreprise), pour le particulier, conseil fiscal, transmission, retraite, placement, investissement immobilier locatif / une assistante commerciale et 5 agents commerciaux

2008 - 2014 :
Délégué Régional Rhône-Alpes / Auvergne
En tant que Délégué Régional Rhône-Alpes chez les compagnons du devoir (formation professionnelle), j'ai développé la région de 5,5 M€ à 7,5 M€ en 3 ans en mettant en place une démarche service client par une présence terrain et en développant les supports aux commerciaux

2006 - 2008 :
Adjoint matériel régional NORD chez Groupe Fraikin (nord/picardie/champagne-ardenne/normandie)
Assistance technique aux commerciaux, commande de 650 Véhicules / an du 3.5 tonnes au 26 tonnes (véhicules : frigorifiques, hydraulique, plywood, …)
Responsable achat région Nord / est et Ouest

1997 - 2006 :
Directeur Commercial chez Compagnons Du Devoir (atlantique, Bourgogne/franche-comté, Nord/picardie/belgique)
j'ai développé le portefeuille clients de 25% pour des missions de 3 ans

1988 - 1997 :
Carrossier constructeur chez Heuliez Bus/gruau/soubeyrand/rappold

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

1. Actions commerciales
Dans un secteur en développement et sur un marché concurrentiel en tant que commercial puis, responsable commercial, j'ai :
▪ fait passer le chiffre d'affaire du centre de formation de 1.3 M euros à 1.9 M euros sur trois ans.
▪ développé le chiffre d'affaire de la formation continue de 180 KE à 450 KE euros sur deux an. (Lille) et de 450 KE à 1550 KE en 5 ans en Rhône-Alpes.
▪ développé le réseau de partenaires (OPCA, syndicats professionnels)
▪ augmenté le nombre d'inscrit de 20 % par an sur trois ans (Nantes), 25% par an sur deux ans (Dijon) et 30% en Rhône-Alpes
▪ développé le portefeuille d'entreprises dans les mêmes proportions
2. Technique (carrosserie automobile et industrielle,)
Au sein de trois services de production, j'ai :
▪ assuré la relation client de l'accueil à la remise clé en main
▪ adapté les véhicules de série aux attentes des clients (véhicules autoroute, bus, véhicules funéraires, camions bennes…)
▪ consolidé les liens entre bureau des méthodes et production (réalisation de gabarit, lancement de production, prototypes)
▪ réalisé la production de série
▪ exercé le métier de peintre
3. Management / Gestion
En tant que responsable de trois centres de formation, j'ai :
▪ élaboré et géré des budgets de 2 M Euros par an et 7,5 M Euros en Rhône-Alpes
▪ managé une équipe de 60 personnes puis 120 en Rhône-Alpes dont 5 responsables de centre de profit et 4 commerciaux
▪ assuré les fonctions de GRH (recrutement et gestion des salariés)
▪ réduit les coûts de 6%
4. Gestion de Patrimoine
En tant que gestionnaire de patrimoine indépendant, j'ai :
▪ Développé mon portefeuille de client
▪ Développer un réseau d'apporteur d'affaires
▪ Élaborer des stratégies patrimoniales pour mes clients
▪ Accompagner mes clients pour le financement des projets, leur fiscalité, leurs placements

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Marche, cyclisme, voyage, immobilier, investissement d'entreprise