DIRECTEUR REGIONAL

38230 Charvieu-Chavagneux · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2401030727

Ma recherche

Contrat recherché : CDI
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : plus de 3000
Secteur : Services commerciaux

Expériences professionnelles

2021 - 2023 — Directeur D’agence
PIL’POELE ENERGIES – 25 m€ - (E.N.R)
P.D.G (société Régul’Wood) à Massieux.
Performances commerciales
'¢ Création d’un portefeuille de plus de 300 clients depuis l’ouverture du magasin.
'¢ C.A / premier exercice : 1.6 M€
'¢ C.A personnel : 500 K€
'¢ Marge réalisée : 54 %
'¢ Cession de ma société

Activité
• Installations et suivi d’équipements biomasse (poêles / chaudières et avec l’intégration de panneaux photovoltaïques).
• Développement et gestion de ma structure régionale en totale autonomie avec mon épouse.
• Assurer les planifications quotidiennes des installations, entretiens et S.A.V. Gestion des stocks (3%/C.A).

2007 - 2019 — DIRECTEUR DE CENTRE DE PROFIT
bofrost*FRANCE – 85 m€ - (agroalimentaire]
Meyzieu
Performances commerciales
'¢ Amélioration du taux de service (achat/fidélisation) auprès des clients
+ 2 pts/N-1.
'¢ Développement du portefeuille : avec + 1000 clients net / 11 900 en portefeuille.
'¢ Agence classée dans les deux premières de France.
Performances financières
'¢ Construction et maîtrise des budgets, 110 000 € d’économie soit - 2,55
% et + 5,2 % de croissance /N-1 de C.A 3,8 M€.
'¢ Renégociation des contrats régionaux avec mes prestataires :
réduction de 15 % des coûts.
'¢ Garant de la rentabilité d’activité du site avec diminution du taux de charges de 4 points depuis 3 ans.

2005 - 2006 — RESPONSABLE REGIONAL
PRIMAPHOT – 35 m€ - (photographie en maternité)
Ouest de la France
Performances commerciales
'¢ Progression de + 3 % CA annuel (3ème région sur 7, C.A : 2.8 m€).
'¢ Rééquilibrage d’une région déficitaire en commerciaux par le
recrutement intensif.
'¢ Encadrement de 35 commerciales.

Langues

Anglais

Compétences

MANAGERIALES : 20 ANS
• Equipe pluridisciplinaires "d 40 collaborateurs.

• Fixation et suivi d’objectifs individuels /équipes.
• Accompagnement terrain et formation.
• Entretiens annuels et professionnels.
• Management participatif et compétitif.
• Pilotage de l’activité commerciale.
• Analyse des KPI.

COMMERCIALES : 23 ANS
• Prospection, vente BtoBtoC.
• Gestion des litiges clients.
• Développement et fidélisation du portefeuille clients.
• Culture du résultat.
• Développement de la stratégie commerciale.
• Suivi des comptes clients importants.

FINANCIERES : 15 ANS
• Prévision et suivi budgétaire axé aux prévisionnels.
• Maîtrise de la marge commerciale.
• Résultat après impôts excédentaire.
• Réalisation d’investissements stratégiques.
• Gestion financière.

G.R.H : 15 ANS
• Sourcing C.V, recrutement, intégration DPAE, formation, évolution professionnelle (5 chefs des ventes /5 ans), sanctions disciplinaires, licenciements.
• Animation des partenaires sociaux (DP, DS, CE).
• Représentation de l’entreprise dans les contentieux sociaux
auprès des administrations compétentes.
• Maîtrise du turnover (5%), maladie (1%)et AT (gestes et postures).

LOGISTIQUES : 15 ANS
• Gestion d’une chambre froide à -24°C.
• Gestion d’un parc de 20 camions à -40°C.
• Planification et gestion des tournées bimensuelles régionales de 20 collaborateurs.
• Gestion des stocks (300 k€/mois), réduction des jours tournants et pertes de marchandises et/ou matériels.
• Gestion des inventaires mensuels et comptables.

Q.H.S.E : 15 ANS
• Respect des règles en matière d’hygiène, de sécurité et d’environnement (bâtiments, véhicules, machines, travail en
hauteur, en température négative).
• Mise en place et suivi du document unique.

Atouts

Leadership.
• Rigoureux.
• Adaptabilité.
• Résistance au stress.
• Autonomie.
• Participatif.
• Tenace.
• Réactif.
• Avenant.

Permis

Permis B

Loisirs

Sports automobiles.
• Natation.
• Cinéma.
• Concert.

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