# Directeur d’Agence

27550 Nassandres · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 250115110730

## Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Normandie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

## Formations

12/2001 — Bac +2
BTS Force de Vente (Alternance)
12/1998 — Bac +2
Niveau DEUG de droit
12/1996 — Bac
Baccalauréat

## Expériences professionnelles

10/2023 - 03/2024 — Directeur d’Agence

Management commercial : veiller à la satisfaction client-adhérent, les fidéliser, développer les prestations de l'agence et le panier moyen, représenter l'entreprise sur le territoire auprès des acteurs locaux. Management opérationnel : animer, gérer et superviser une équipe pluridisciplinaire, assurer la planification, le suivi et le contrôle de la production de l’équipe. Dans un contexte d'évolutions inévitables et de bouleversement du secteur d’activité, permettre aux collaborateurs-trices de développer leur employabilité afin de monter en compétences et, ainsi, mieux préparer leur avenir.

08/2018 - 07/2023 — Directeur de Région

Définition d'un plan d'action commercial adapté au marché et à l'environnement concurrentiel. Élaboration de la politique commerciale avec les dirigeants de l'entreprise, en partageant mon analyse sur les évolutions du marché, en participant à la définition des objectifs commerciaux, en remettant des propositions pertinentes visant à améliorer le chiffre d'affaires et la rentabilité. Participation aux sessions de recrutement des équipes commerciales afin de sélectionner les meilleurs profils, conduite d'entretien. Assurer la croissance en CA et en EBITDA de la région (Evolution du CA de +32%). Garantir l'atteinte des objectifs de rentabilité des crèches du réseau. Piloter la commercialisation des places en crèches auprès des entreprises et administrations partenaires. Assurer le suivi et le renouvellement des crèches de collectivité en Délégation de Service Public. Cibler et approcher des crèches indépendantes ou réseaux régionaux en vue d'acquisitions. Représenter l'entreprise auprès des tutelles (CAF, conseil départemental), réseaux économiques et médias. Animer le Bureau Régional (42 Collaborateurs).

10/2012 - 08/2018 — Commercial Grands Comptes

Fidélisation et prospection d'une clientèle Grands Comptes >1000 salariés. Réponse aux appels d'offres privés et publics. Fidélisation et fertilisation des comptes existants en développant le chiffre d'affaires. Identification de nouveaux interlocuteurs chez les clients afin de déployer l'offre commerciale, management transversal. Assurer un suivi régulier des besoins exprimés par les clients. Négociation avec les clients pour déterminer l'offre la mieux adaptée et ainsi reconduire les accords. Reconduction de plusieurs accords majeurs et stratégiques pour l'entreprise.

09/2006 - 08/2012 — Attaché Commercial

Prospection d'une clientèle PME – PMI. Gestion et développement du fichier clients 8 à 12 ouvertures de comptes chaque mois pour un CA entre 2K et 3K EUR. Progression du CA du portefeuille de 40%.

09/2002 - 09/2006 — Délégué Commercial

Évolution vers un poste de Chef de Groupe. Prospection au porte à porte d'une clientèle de particuliers. Argumenter et convaincre en « One Shot ».

07/1999 - 09/2002 — Vendeur Solutions Télécoms

Évolution vers un poste de Responsable d’agence.

## Atouts

Gestion d’équipe, Sens du relationnel, Force de persuasion, Stratégie d’entreprise, Écoute active, Gestion de projet, Capacité d'analyse, Développement des affaires, Aisance à l'oral, Analyse des performances, Dynamisme, Apporteur de solutions

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