

Né le 01/01/1978
38460 Vénérieu
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 250221174607



Directeur opérationnel et commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans le Batiment.

Formations

12/2013 : Bac +5 à Ecole Supérieure de commerce

3ème cycle Manager un Centre de profit

12/2003 : Bac +5 à ESC IDRAC

Master 2 Double compétence Marketing et Management Appliqués (MMA)

12/2002 : Bac +3 à INHNI

Titre homologué de Niveau 6 Responsable de Service Hygiène et propreté

12/1997 : Bac +2 à Lycée la Martinière

BTS Assistant Technique d'ingénieur

12/1995 : Bac à Lycée La Pleïade

BAC STI Génie électronique

Expériences professionnelles

01/2023 à ce jour :

Responsable du développement et de la fidélisation des Comptes Industriels chez Groupe Onet sur Lyon

Chiffre d'affaires en portefeuille : 66M€. Réactivation d'un portefeuille en sommeil depuis 2 ans, cartographie des niveaux d'influences, élaboration gouvernance, création d'un plan relationnel client, prospection, suivi des leads et développement de nouveaux marchés, négociation des évolutions de périmètre et revalorisation, analyse des indicateurs de pilotage et animation opérationnelle transverse, sauvegarde de clients nationaux en passe de résiliation.

01/2021 - 12/2022 :

Directeur Service Clients Nationaux chez Groupe Onet sur Marseille

10 collaborateurs - Fidélisation >98% - □ de 10% des réclamations. Création de la cellule support Services et Client, management et animation de 8 responsables de service client, pilotage des RFI de référencement Marchés Nationaux, accompagnement du Bureau d'étude dans la réalisation des RFQ, pilotages des Comptes stratégiques au travers de la création et du suivi d'indicateurs (Opérationnels, P&L, qualitatifs...).

01/2010 - 12/2020 :

Directeur de centre de profit Santé/Pharmaceutique/Industrie chez Groupe Onet sur Grenoble

670 personnes - Chiffre d'affaires : 3M€ ↗ 14 M€- RO : +65%. Redressement d'un établissement déficitaire, développement commercial et restructuration des services, création d'une entité spécialisée Santé/Pharmaceutique/UP, management direct de 16 ETP et 290 ETP transversal, réduction de 65% de l'accidentologie, remise en place d'un lien de confiance avec les IRP (CSE, CSSCT), membre actif du GEIQ propreté (Association insertion).

01/2006 - 12/2009 :

Directeur régional d'agences secteur Industriel/Nucléaire chez Société Limpa sur Rhône Alpes/paca
300 personnes - Chiffre d'affaires : Evolution de 1M€ à 4M€. Création et Gestion d'un centre de profit et d'antennes réparties sur le quart Sud Est de la France spécialisé en milieu nucléaire, management direct de 6 ETP et 170 ETP transversal, développement et suivi commercial, initiation et obtention de la certification CEFRI.

01/2004 - 12/2006 :

Directeur d'exploitation régional chez Groupe Nicollin sur Rhône-alpes
Pilotage opérationnel de centres de profits sur 6 départements, gestion de l'ensemble des indicateurs et garant de la rentabilité, management d'équipes pluridisciplinaires, fidélisation clients ferroviaire.

01/2003 - 12/2003 :

Responsable commercial chez Groupe La Providence sur Rhône Alpes
Création et accompagnement d'une équipe commerciale, prospection, développement multisectoriel, création d'une base de prospect CRM.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Italien (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Centres d'intérêts

Arts culinaires (diplôme Vera Pizza Napoletana), Bénévolat