Directeur opérationnel et commercial

Né(e) en 1978 · 38460 Vénérieu · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 250221174607

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2013 — Bac +5 — Ecole Supérieure de commerce
3ème cycle Manager un Centre de profit
12/2003 — Bac +5 — ESC IDRAC
Master 2 Double compétence Marketing et Management Appliqués (MMA)
12/2002 — Bac +3 — INHNI
Titre homologué de Niveau 6 Responsable de Service Hygiène et propreté
12/1997 — Bac +2 — Lycée la Martinière
BTS Assistant Technique d'ingénieur
12/1995 — Bac — Lycée La Pleïade
BAC STI Génie électronique

Expériences professionnelles

01/2023 - à ce jour — Responsable du développement et de la fidélisation des Comptes Industriels

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

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

670 personnes – Chiffre d'affaires : 3M€ Þ 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

300 personnes – Chiffre d'affaires : Evolution de 1M€Þ 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

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

Création et accompagnement d'une équipe commerciale, prospection, développement multisectoriel, création d'une base de prospect CRM.

Langues

Anglais (courant), Italien (courant)

Atouts

Management d’équipes, Dialogue Social IRP, Création et suivi KPI pilotage, Ventes complexes, Elaboration et suivi budgets, Conception et déploiement de stratégie, Gestion unité opérationnelle, Expertises secteurs spécifiques (Nucléaire, Santé, Ultrapropreté, pharmaceutique, Industrie, aéroportuaire, ferroviaire)

Loisirs

Arts culinaires (diplôme Vera Pizza Napoletana), Bénévolat

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