Directeur opérationnel

78500 Sartrouville · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2502212126

Ma recherche

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

Formations

CAP
BEP Génie Civil

Expériences professionnelles

09/2022 - 07/2023 — Directeur opérationnel

Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie globale de développement des nouveaux métiers (photovoltaïque, IRVE, CVC, plomberie sanitaire, industrie). Déploiement sur une DG (96 Agences) en collaboration directe avec le DG. Identification d'opportunités de croissance, plan d'action. Assurer la gestion globale des opérations quotidiennes: logistique, chaîne d'approvisionnement, vente et distribution. Optimisation des processus opérationnels visant à améliorer la productivité et la rentabilité. Mise en place de KPI's et reportings. Encadrement d'une équipe de professionnels en favorisant un environnement de travail collaboratif pour atteindre les objectifs. Fidélisation des fournisseurs et négociation.

09/2017 - 08/2022 — Directeur Régional

Gestion de 8 centres de profits pour un CA de 19M€. Gestion des équipes (60 collaborateurs): recruter, former et encadrer les équipes (commerciaux, responsables de comptes et personnel administratif) en collaboration directe avec le DG. Garantir le respect des politiques décidées par la direction à l'échelle régionale. Etablir et maintenir des relations solides avec les clients clés et les fournisseurs. Garantir la rentabilité financière en maximisant le retour sur investissement. Être le garant de l'image de marque de l'entreprise (salons professionnels, événements régionaux et conférences). Veille concurrentielle et marché (ajustement stratégique, identification de nouvelles opportunités).

01/2002 - 08/2017 — Directeur d'agence

Gestion d'un centre de profit de 4M€ de CA. Management d'une équipe de 10 collaborateurs. Supervision des activités opérationnelles : gestion des stocks et inventaires, planification des ressources, gestion des coûts et des budgets. Développement des opportunités commerciales, fidélisation client et identification des nouvelles tendances du marché. Assurer la conformité règlementaire (aspects fiscaux, juridiques, confidentialité et sécurité). Elaboration des reportings sur les performances financières et des perspectives de développement.

01/1990 - 12/2002 — Technico-Commercial Senior

Développement et fidélisation du portefeuille client. Prospection terrain. Négociation des contrats et chiffrage des devis. Analyse du marché et identification des opportunités. Elaboration de stratégies commerciales. Formation et encadrement des membres de l'équipe commerciale.

Atouts

Relation client, Travail en équipe, Management, Organisation, Gestion de crise et litiges, Leadership, Former et encadrer, Gestion financière, Négociation, Développement commercial, Création de centre de profit, Connaissances techniques, Connaissance du BTP

Loisirs

Sport, Voyages, Actualités

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