Responsable d'agence / Chef de site

21000 Dijon · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2502220411

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Bourgogne-Franche-Comté
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

Bac — Lycée Hippolyte Fontaine
Bac STI option Génie Énergétique
Bac +2 — CASTORAMA
BTS MUC En alternance, SB Formation, Dijon.
Bac +3 — CASTORAMA
Bachelor Responsable Développement Commercial En alternance, CCI Formation, Quetigny.

Expériences professionnelles

07/2021 - à ce jour — Chef de Site

Management de 8 collaborateurs sur l'agence et le showroom. Gestion et suivi du personnel : rituels managériaux, entretiens de suivis, pilotage opérationnel de l’équipe, définition et suivi des objectifs, réalisation des entretiens annuels et professionnels, gestion des congés, des absences, mise en place de formations, développement et montée en compétences des collaborateurs. Suivi et développement de l’activité commerciale : Collaboration avec la cellule Grands Comptes et le service Approvisionnement afin de développer la performance. Garant de la bonne gestion du site : suivi et analyse des indicateurs (KPIs), garant de la sécurité, gestion des stocks, gestion et suivi des inventaires, suivi des créances et en-cours clients, contrôle et pilotage du résultat d'exploitation. Recrutement des collaborateurs.

01/2015 - 12/2021 — Chef de Rayon - CODIR élargi

Rayon Revêtement de sol - 4 collaborateurs. Rayon Plomberie / Electricité / Confort - 7 collaborateurs. Rayon Décoration intérieure / Luminaire - 6 collaborateurs. Rayon Outillage (alternance). Management d'équipes. Définition et pilotage de la dynamique commerciale. Suivi et analyse des indicateurs clés. Gestion des animations commerciales, suivi des approvisionnements, veille concurrentielle. Développer les compétences et la performance de chaque collaborateur. Gestion des stocks, des commandes, des inventaires. Suivi des indicateurs. Organiser et participer à la mise en place des Opérations Commerciales, Têtes de Gondoles, podiums, cross-marketing.

01/2010 - 12/2015 — Vendeur Expert

01/2010 - 12/2021 — Chef de Secteur Adjoint - CODIR

Gestion de 5 sous-secteurs / Management de 10 collaborateurs.

Atouts

Encadrer des équipes, Fédérer et engager les équipes, Développer les compétences des équipes, Réaliser les entretiens mensuels et annuels, Définir et suivre les objectifs des équipes, Animer des formations internes, Gérer un centre de profit, Suivre et analyser les indicateurs (KPIs), Gérer les stocks, les commandes, les inventaires, Développer et mettre en oeuvre la stratégie commerciale et groupe, Gérer, analyser et piloter l'activité commerciale, Développer la performance économique, Garantir le respect des règles et des procédures, Garantir la satisfaction clients, Gérer les litiges et réclamations clients, Assurer une veille concurrentielle, Acteur du changement, Garantir la sécurité, Communiquer et fédérer autour de la stratégie d’entreprise

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