Directeur d’Agence

06000 Nice · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2503081104

Ma recherche

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

Formations

12/2005 — Bac +2 — Campus Audi
Cursus commercial exclusif Porsche
12/1998 — Bac — École de vente Renault
Diplôme de vente
12/1995 — Bac +2
DUT (Génie mécanique et productique)
12/1992
Baccalauréat D

Expériences professionnelles

10/2022 - à ce jour — Directeur D’Agence

Gestion complète de la société en collaboration avec les gérants incluant l’audit de la société sur l’ensemble des procédures de la gestion administrative, financière, commerciale, comptable et ressource humaine. Création des tableaux de bords, procédure pour la gestion de la facturation, du suivi clients. Création d'un outil de gestion des rentabilités des marchés. Relation avec les partenaires (expert-comptable, commissaire aux compte, service juridique, établissements bancaires et fournisseurs). Développement d'une nouvelle activité (chape liquide) CA de 400K€ sur 4 mois. Renégociation des contrats liés au fonctionnement de l’entreprise pour minimiser les charges fixes. Réorganisation de l’ensemble de l’outil informatique avec gestion commerciale et comptable (logiciel BATIGEST). Gestion des appels d’offres, réorganisation des procédures et des actes administratifs. Prospection dans le cadre du développement sur la région PACA. Suivi des partenariats avec les bureaux d’études, apporteurs d’affaires, architectes et fournisseurs. Mise en place des entretiens individuels et fiches de poste.

10/2021 - 09/2022 — Directeur Général

Gestion complète de l’agence, rattaché à la Direction. Réalisation des objectifs de rentabilité : suivi d'indicateurs de performances (mensuels, trimestriels...) et suivi de l'évolution du chiffre d'affaires. Élaboration, développement et animation de la politique commerciale. Prospection de nouveaux clients, étude de la rentabilité de l'ensemble des marchés sur une zone géographique donnée. Collaboration avec le bureau d'études lors de la réponse aux appels d'offres jusqu'à la conclusion des affaires et notification des marchés. Validation des études de chiffrage, définition du prix des prestations et signature des dossiers. Pilotage de façon globale des opérations en relation avec la Direction. Suivi et contrôle de la bonne réalisation des chantiers en lien avec les responsables d'exploitation et/ou les conducteurs de travaux. Gestion des relations avec les donneurs d'ordre, les bureaux d'études, les organismes publics et les collectivités locales. Management et accompagnement des équipes dans l'atteinte de leurs objectifs, et dans l’organisation de leurs exploitation en adéquation avec la stratégie générale.

03/2009 - 03/2011 — Responsable Opérationnel Régional des ventes et développement

01/2008 - 02/2009 — Conseiller commercial pôle luxe

09/2005 - 12/2007 — Responsable commercial cadre

01/1997 - 08/2005 — Responsable commercial cadre

Langues

Anglais (courant)

Atouts

Gestion d'entreprise, Budgétisation et analyse des coûts, Planification des ressources d'entreprise, Gestion commerciale, Amélioration de processus, Formation du personnel - travail en équipe, Pack Office, Autocad, Draftssight, Configura, Batiigest

Loisirs

Engagé 24 mois dans l'armée de terre au grade de sergent au 7ième bataillon de Chasseurs Alpins - Bourg Saint Maurice (73), Pratique du vélo de route, Ski d'alpinisme, Parapente

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