DIRECTRICE D'ACTIVITÉ

Né(e) en 1971 · 06200 Nice · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2601200902

Ma recherche

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

Formations

1999 — Bac +2 — ESICAD
BTS Commerce

Expériences professionnelles

10/2006 - 07/2025 — DIRECTRICE D'ACTIVITÉ

· Pilotage global de l’entreprise (TPE) : définition et déploiement des objectifs de chiffre d’affaires, marge, réduction des coûts, investissements et plans d’actions opérationnels et stratégiques.
· Contrôle de gestion opérationnelle : élaboration et suivi des budgets, analyse des résultats par affaire, mise en place et pilotage des indicateurs de performance (KPI) pour sécuriser la rentabilité.
· Prise de décisions managériales et financières : arbitrage des priorités, analyse des risques, mise en oeuvre d’actions pour améliorer la productivité et le profit.
· Achats et négociation fournisseurs : négociation de contrats, partenariats et conditions commerciales avec les fabricants (Aalberts, Aliaxis, Saint-Gobain…), optimisation des gammes et des tarifs.
· Gestion des produits : construction et pilotage d’un stock de plus de 4 000 références, développement de gammes complètes, qualitatives et conformes aux normes en vigueur.
·Prospection et développement commercial : ciblage et conquête de nouveaux clients B2B, gestion d’un portefeuille de grands comptes, plans d’actions pour la fidélisation et l’augmentation du CA récurrent.
· Management des appels d’offres : analyse des dossiers, chiffrage, validation des propositions, suivi des affaires stratégiques et mise en place de contrats-cadres annuels.
· Innovation et amélioration continue : proposition de solutions techniques innovantes, optimisation des process internes (flux, coûts, qualité, sécurité), conduite du changement.
· Veille concurrentielle et marché : analyse du positionnement, suivi des prix et des offres concurrentes, recommandations stratégiques pour adapter l’offre et la politique commerciale.
· Excellence opérationnelle et service client : pilotage de la performance logistique (taux de service, délais de livraison, rotation des stocks, gestion des reliquats), supervision du SAV et de la satisfaction clients.
· Management d’équipe : recrutement, intégration, animation et pilotage d’une équipe pluridisciplinaire, gestion des conflits, entretiens annuels, plans de formation et montée en compétences.
· Organisation et coordination internes : structuration des procédures, amélioration des flux d’information, garantie de la synergie entre commerce, logistique, administration.

11/1997 - 10/2006 — COMMERCIALE

Dynamisation du portefeuille clients par des stratégies de prospection ciblées.
• Propositions techniques adaptées aux clients.
• Développement de nouvelles niches commerciales à travers une analyse approfondie des besoins clients.
• Création de devis sur-mesure pour les clients.

Langues

Anglais (moyen)

Compétences

- Pilotage d'un centre de profit (Budget, marge, CA, diagnostic financier, suivi des performances KPI, contrôle des coûts)
- Stratège d'activité (Axe de développement, positionnement, objectifs)
- Négociation commerciale, gestion des grands comptes et construction d'offres, développement CA,

fidélisation clients
- Analyse du marché, des concurrents, des risques / opportunités
- Management d'équipe et gestion RH, recrutement, évaluation, montée en compétences
- Sage 100

Logiciels

Sage 100

Permis

Permis B

Loisirs

Bénévole et mécène de la mêlée ouverte (association d'intérêt général), engagement en faveur d'une responsabilité sociétale des entreprises (RSE) et valorisant l'esprit d''équipe et le développement durable.

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