

Né le 23/06/1980
27240 Chanteloup
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 260605204037



Directeur de business unit

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Normandie, dans le Batiment.

Formations

12/2021 :

Certificat Smart Solar Shading

12/2002 : Bac +2 à Val de Seine Le Grand Quevilly

BTS Force de vente

Expériences professionnelles

09/2025 - à ce jour :

Directeur d'exploitation chez Aluplastic Groupe Im4pulse sur Wambrechies

Gestion d'un P&L (20 personnes). Fabrication de volets roulants, portes de garage et screens. Gestion des achats, négociations fournisseurs, RH (recrutement, salaires, congés). Suivi KPI (productivité, qualité, satisfaction client). Planification livraisons, développement commercial auprès des artisans. Pilote l'activité commerciale (5 commerciaux). Intégration de nouveaux produits ERP, montée en compétences équipes.

03/2024 - 06/2025 :

Directeur business unit chez Groupe Treuil sur Angerville La Campagne

Gestion d'un site industriel de menuiseries extérieures en bois. Élaboration du business plan, étude de marché, grille tarifaire, obtention de certifications. CA 2,2 M€ la première année, projection 4 M€. Gestion sous-traitants, approvisionnement, cadences de production. Management d'une équipe de 5 personnes au bureau d'étude et 15 compagnons.

10/2018 - 02/2024 :

Directeur régional Nord et Normandie chez Roma France sur Obernai

Développement de la marque sur le territoire, recrutement de distributeurs partenaires pour protections solaires. Management des équipes et des clients, suivi commercial. Responsable technique avec 20 ans d'expérience.

05/2016 - 09/2018 :

Responsable de secteur chez Groupe Millet Industrie sur Beaupréau

Commercialisation des menuiseries extérieures (fenêtres, portes) auprès des artisans et entreprises du Nord-Ouest de Paris. Développement du chiffre d'affaires, prospection de nouveaux clients.

06/2004 - 04/2016 :

Cadre commercial chez Ets Bignon Jacques sur Laval

Commercialisation auprès des professionnels du bâtiment en Mayenne et Ouest parisien. Augmentation du CA de 900 k€ à 2,6 M€. Formation des nouveaux commerciaux.

05/2002 - 05/2004 :

Attaché Technico-Commercial chez Gédimat Séfor sur Houilles

Commercialisation des produits bois-panneaux sur le secteur du 78 auprès des professionnels du bâtiment.
Développement et reprise du portefeuille clients.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Centres d'intérêts

Les voyages, Les voitures anciennes et sportives, Running, Rugby, Football