Directeur de business unit

Né(e) en 1980 · 27240 CHANTELOUP · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 260605204037

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Normandie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2021-12-31
Certificat Smart Solar Shading
2002-12-31 — Bac +2 — Val de Seine Le Grand Quevilly
BTS Force de vente

Expériences professionnelles

2025-09-01 - à ce jour — Directeur d'exploitation

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.

2024-03-01 - 2025-06-30 — Directeur business unit

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.

2018-10-01 - 2024-02-29 — Directeur régional Nord et Normandie

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.

2016-05-01 - 2018-09-30 — Responsable de secteur

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.

2004-06-01 - 2016-04-30 — Cadre commercial

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.

2002-05-01 - 2004-05-31 — Attaché Technico Commercial

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

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Espagnol (Courant)

Atouts

Force de proposition, Esprit de synthèse, Rigueur, Esprit d'équipe, Goût pour le challenge et le dépassement de soi, Prendre des initiatives, Encadrer et manager une équipe, PGI (Programme de Gestion Industrielle), CRM, Excel, Word, Power Point, AutoCAD

Loisirs

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

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