

Plus de 10 ans d'expérience

Réf : 2609121045



Dirigeant opérationnel - transformation & retournement

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

Formations

06/1992 : Bac +3 à Institut Universitaire LA ROCHELLE

Licence Gestion globale dans le bâtiment

Expériences professionnelles

06/2024 - 03/2026 :

Directeur d'agence chez Equans sur Rouen

Réorganisation de l'agence de Rouen, sécurisation des contrats, croissance du CA de 11,5 à 13 M€ sur 3 centres, développement de nouveaux marchés tertiaires et industriels, prise de commande de 10 M€ en 12 mois, accompagnement ISO 190443.

04/2013 - 05/2024 :

Directeur général d'exploitation chez Labscience

Croissance du CA de 30 %, acquisition de clients stratégiques (EDF, ORANO, SANOFI, ST MICROELECTRONIC), mise en place d'une gestion analytique PCPIPA, intégration de nouvelles structures suite à une croissance externe, organisation des services majeurs pour la maîtrise des risques, gestion des réclamations.

08/2011 - 03/2013 :

Directeur d'agence chez Entreprise Ducre

Maintien d'une forte activité malgré les difficultés financières du siège, gestion des affaires en autofinancement exclusif, mise en place d'un service de recouvrement, prise de commande supérieure à 10 M€, sécurisation des contrats, accompagnement vers de nouveaux investisseurs.

09/2009 - 07/2011 :

Responsable commercial chez Bouygues - Etde Filiale Energie

Prise en compte de projets de l'entité d'Alençon représentant un CA de 8 M€, chiffrage de projets complexes et TCE dans le domaine des salles blanches.

08/2004 - 12/2009 :

Responsable d'affaires chez Bouygues - Etde Filiale Energie

Chiffrages, audits et conception de solutions HVAC pour des clients privés industriels (IPSEN, LEO, L'Oréal, GUERLAIN, etc.), encadrement de techniciens et ingénieurs, gestion du contrat Institut de la Vision Paris (3 M€ sur 6 mois), marge nette de 20 %.

08/1993 - 07/2004 :

Responsable d'affaires chez Omega Concept (groupe Suez)

Gestion commerciale en autonomie, portefeuille clients tertiaires et privés en Normandie et Île-de-France, CA de 6,5 M€, mise en place d'un outil de chiffrage, reconquête des clients locaux (bailleurs, mairies, régions, départements).