Cadre Dirigeant d'Entreprise

Né(e) en 1985 · 67150 Uttenheim · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2609171649

Ma recherche

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

Formations

2005-12-31 — Bac +2 — I.U.T Robert Schumann, Illkirch
D.U.T Techniques de commercialisation
2003-12-31 — Bac — Lycée Louis Couffignal, Strasbourg
Baccalauréat Scientifique, option Sciences de l'Ingénieur

Expériences professionnelles

2026-01-01 - à ce jour — Responsable d'agence
Pilotage complet de l'agence Bas-Rhin : amiante, plomb, DPE, électricité, gaz et audit énergétique. Management d'une équipe de 17 personnes, coordination des opérations techniques et commerciales, suivi de la relation client, réponses aux appels d'offres, développement commercial et prospection, recrutement, plan de formation et sécurité sur site.
2022-04-01 - 2026-01-31 — Directeur d'agence
Direction d'une agence de 14 personnes (commerciaux, administratif, techniciens). Pilotage du CA et du compte d'exploitation, gestion commerciale et administrative des chantiers, suivi de la satisfaction client et des litiges, veille concurrentielle, recrutement et formation des équipes, membre du CODIR groupe.
2021-01-01 - 2022-04-30 — Responsable d'agence
Gestion d'une agence de 8 personnes (commerciaux, service client, équipes de pose). Pilotage du CA, gestion CEE et MaPrimeRénov', appels d'offres et négociations, suivi NPS et relation client, partenariat Leroy Merlin.
2020-01-01 - 2020-12-31 — Responsable d'agence
Gestion d'une agence de 8 personnes et pilotage du CA. Gestion grands comptes, appels d'offres, organisation des locations, plannings, logistique et gestion des actifs.
2010-01-01 - 2020-12-31 — Responsable d'agence
Direction d'une équipe de 9 personnes (commerciaux, administratif, pose, SAV). Gestion commerciale, administrative et organisationnelle complète de l'agence, contrats d'entretien, rapports de contrôle, recrutement et formation des équipes.
2006-01-01 - 2009-12-31 — Technico-commercial automobile
Vente automobile en showroom : découverte, argumentation, essais, financement. Prospection clientèle et réseau d'agents commerciaux, fidélisation et suivi après-vente.

Atouts

Management d'équipes (jusqu'à 17 pers.), Pilotage de CA et compte d'exploitation, Développement commercial & prospection, Réponse aux appels d'offres, Relation client & gestion des litiges, Recrutement et formation des équipes, Pilotage et suivi de l'activité administrative, Gestion organisationnelle (suivi de chantiers, plannings, logistique matérielle), Sécurité sur site (¼h sécurité), Veille concurrentielle, Pack Office, EBP, Praxedo, Qliksense, Divalto, Force, Ekotation, Workplace, Google Agenda, Salesforce, Field Service, Oracle, Notilus, Symalean

Permis

Permis B

Loisirs

Football en club

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