# Directeur Général

Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2610030916

## Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

## Formations

Bac +2
BTS Fabrication mécanique & automatisme industriel
Bac +5 — ESC Pau Business School
Master niveau II

## Expériences professionnelles

01/2025 - à ce jour — Création d’une solution SaaS dédiée à la génération de devis techniques
Conception du produit, définition du modèle économique, développement d’un MVP opérationnel, préparation d’une levée de fonds et mise en place de la stratégie de déploiement.
01/2023 - 12/2025 — Directeur des Ventes France
Relance et structuration du développement commercial France /: repositionnement stratégique de l’offre, déploiement d’une nouvelle stratégie de distribution, développement de partenariats et structuration du réseau.
01/2021 - 12/2023 — Directeur des Opérations
Accompagnement de deux start  ups en phase de structuration et de croissance /: formalisation des processus, rédaction des cahiers des charges, déploiement de partenariats commerciaux (OUBA, CHR Concept).
01/2020 - 12/2020 — Directeur de Filiale
Direction d’une filiale spécialisée dans la distribution de solutions industrielles pour l’aéronautique, la défense et l’industrie /; développement commercial et gestion de portefeuille grands comptes (AIRBUS, ARCELORMITTAL, INEOS, ORANO).
01/2016 - 12/2019 — Directeur Général
Gestion globale de l’entreprise /: pilotage P&L, restructuration organisationnelle, croissance du CA de 8 /M€ à 14,5 /M€ (+81 /%), mise en place du système qualité ISO /9001, acquisition d’un concurrent (CA /4,5 /M€) et développement export (+80 /%).
01/2015 - 12/2015 — Directeur Commercial (mission de transition)
Mission de transition commerciale sur la vente de solutions techniques pour hydrocureurs et équipements urbains.
01/1999 - 12/2013 — Entrepreneur – Fondateur & Repreneur
Création et développement d’Emax (importation et distribution de machines industrielles, 80 /% du CA à l’export) /; reprise et direction d’une métallerie (atelier de serrurerie).
01/1987 - 12/1998 — Technico  commercial – Machines spéciales
Vente de solutions industrielles complexes et développement de marchés BtoB.

## Langues

Anglais (courant)

## Atouts

Direction & Transformation d’Entreprise, Développement Commercial BtoB, Opérations & Performance Industrielle, Innovation & Entrepreneuriat, Management d’équipes pluridisciplinaires, Negotiation Grands

Comptes & Marchés Publics, Pilotage de projets et amélioration continue, Mise en place de systèmes qualité ISO /9001 / EN /9100, Développement international & export, Leadership

## Loisirs

Chemin de Compostelle – 5 /semaines

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