Directeur Général

59700 Marcq En Barœul · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2610041221

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Hauts-de-France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

Bac +5
Master en Informatique
Bac +2
DUT Gestion des entreprises et des administrations

Expériences professionnelles

09/2021 - 06/2023 — Directeur Général

Professionnalisation de l'organisation et des processus, fusion de treize sociétés, audit complet, définition de stratégies court/ moyen/ long terme, transformation des contrats VRP, création de deux nouveaux segments de marché, conformité aux procédures du groupe, définition des KPI et reporting, mise en place d'une politique commerciale et d'une équipe de direction, croissance du CA de 2,5 /% avec taux de rétention des cadres de 100 /%.

04/2017 - 08/2021 — Directeur des Opérations

Mise en place d'un plan de marche (fédérer, motiver, croître), refonte de l'organisation commerciale et marketing, remotivation de l'équipe commerciale, création d'une équipe Grands comptes et services, développement de services spécifiques, externalisation de la gestion des consommables, croissance du CA de 5 /% la première année puis 14 /% la seconde, EBT à 9 /%.

09/2013 - 03/2017 — Directeur Général

Définition et mise en œuvre du plan stratégique à cinq ans, développement du chiffre d'affaires sur tous les segments, investissements pour soutenir la croissance, croissance de 3 /% après plusieurs années de décroissance, qualité de service portée à 96 /%, réduction du turnover de 25 /% à 10 /% grâce à une nouvelle politique RH.

01/2007 - 09/2013 — Directeur Général

Redressement financier et développement de la division Projets, pérennisation de la distribution, plan stratégique pour 145 /M€ de CA et 12 /% de profitabilité (objectif 2020), équilibre de la Division STA en 2 /ans, croissance du CA du pôle Sécurité/Contrôle d'accès de 40 /%, croissance du CA New Equipement de 5 /%.

01/2003 - 12/2006 — Directeur Commercial

Augmentation du volume d'affaires grâce à l'ouverture et la gestion de grands comptes internationaux, relations avec les DSI et les comités de direction, négociation de contrats cadres pour l'Europe, définition de la stratégie commerciale orientée client.

03/1999 - 01/2003 — Directeur technique EMEA

Développement de l'offre commerciale Grands Systèmes (Mainframes) et Business Intelligence pour l'Europe, gestion des grands comptes internationaux, négociation de contrats cadres pour l'Europe, définition de la stratégie commerciale cross platform/cross axes.

09/1996 - 03/1999 — Pre Sales Manager

11/1990 - 09/1996 — Chef de projets / Analyste

Langues

Français (maternelle), Anglais (maternelle)

Atouts

Développement d’entreprise, Restructuration, Élaboration de stratégies innovantes, Mise en œuvre de stratégies, Accroissement du chiffre d’affaires, Rentabilité, Motivation des équipes, Performance des équipes, Satisfaction client, Gestion du P&L, Organisations matricielles internationales, Bilinguisme anglais, Leadership

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