Directeur des Opérations

Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611181047

Ma recherche

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

Formations

07/1991 — Bac +3 — IDRAC (Institut de recherche en action commerciale)
Licence Management

Expériences professionnelles

03/2024 - 08/2026 — Directeur des opérations

Direction de 4 filiales / 10 BU / 150 collaborateurs – CA groupe 60 M€ • Pilotage P&L, budgets, KPI et performance des activités • Réorganisation et structuration des opérations multi-entités • Transformation digitale : ERP, automatisation, IA, Data • Développement des synergies inter-filiales et optimisation des processus • Résultats 2025 : AGT +21 %, BIB +189 %

02/2019 - 02/2024 — Directeur des Opérations régionales

Pilotage de 20 centres de profit | 190 personnes | 20 Directeurs d'agence • Définir les budgets et réaliser le CA | P&L | Refonte productivité par BU • Définition des projets de croissance | Développement stratégique • Animer les équipes opérationnelles | Recrutement | RH • Productivité industrielle, amélioration continue, évolution des pratiques, des méthodes de travail et des systèmes d'organisation • Déploiement opérationnel des plans d'action stratégiques et des projets terrain • Création cellule de dépannage industrielle • Succès : Chiffre d'affaires : 38,5 M€ | Croissance +8%(2023) | Marge +6,5% | Productivité + 8%

02/2017 - 02/2019 — Directeur des opérations

Pilotage opérationnel de 8 centres de profit | 125 personnes • Réaliser le chiffre d'affaires annuel par région | 2018 58 M€/CA • Définir la stratégie de croissance | Budget | P&L | ERP • Refonte des process opérationnels et outils de production • Animer les équipes de maintenance et de dépannage | 25 Techniciens • Pilotage de l'usine de reconditionnement occasion | 20 Techniciens • Mise en place lean manufacturing • Succès : Chiffre d'affaires : 66M€ | Hausse+18% | Productivité +3,5%

02/2011 - 12/2016 — Directeur régional

Manager une production industrielle de 155 personnes • Définir et réaliser un budget de 85M€ (2016) • Restructuration opérationnelle du site suite une perte d'exploitation de 850 k€ • Développement des marchés industriels • Définition et mise en place Lean | 3S • Membre du comité de Direction • Président régional du CSE | IRP • Succès : Chiffre d'affaires : 86,5 M€ sur 2016 | EBIT DA de 32 M€ | Productivité de +2,5% | Chiffre d'affaires : (+18%/ 2015)

02/2008 - 12/2010 — Directeur commercial

Élaborer | Développer la politique KAM et suivre les comptes clés au national • Pilotage transversal de 8 Directeurs nationaux des ventes | Objectif budget 70 M€(2010) • Définir la stratégie commerciale et les actions de prospection Grand compte • Succès : Croissance +18%/2009 | Résultat de 75M€/2010

12/2002 - 12/2007 — Directeur d'agence

Manager une équipe de 20 personnes et pilotage de 6 commerciaux • Création d'une agence réseau IDF • Diriger et développer les résultats par secteur (2008 24 M€ CA)

06/1998 - 11/2002 — Responsable d’agence

Manager une équipe de 20 personnes dont 5 commerciaux • Encadrer l'activité de l'agence et le développement grand compte (2001 10M€/CA) • Reprise post acquisition société LMI - Auditeur ISO 9001

04/1992 - 02/1998 — Responsable de secteur

Manager 3 Agences régionales de 15 personnes

Langues

Anglais (commerciale), Français (maternelle)

Atouts

Pilotage stratégique et opérationnel, Gouvernance de la performance, Management multisites et activités, Transformation digitale, Outils data, ERP, Leadership, Motivation des équipes, Excellence opérationnelle, Transformation opérationnelle, Conduite du changement, Gestion de filiale, Gestion du P&L, Conseil en organisation, Analyse des synergies, Gestion de centre de profit, Gestion de BU, Stratégie de croissance, Développement stratégique, Animation d'équipe, Recrutement, Amélioration continue, Élaboration de plans d'action, Gestion des interventions, Reengineering, Pilotage de ligne de production, Lean Manufacturing, Management d'équipe, Budgétisation, Développement de marché, Lean, Représentation du personnel, Gestion de grands comptes stratégiques, Management d'équipe commerciale, Développement de réseau, Développement du chiffre d'affaires, Gestion des grands comptes, ISO 9001, Gestion d'agence

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