directeur centre de profit

Né(e) en 1976 · 75020 PARIS · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 503251750

Ma recherche

Contrat recherché : CDI
Zone : Ile de France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : Entre 2500 et 3000
Secteur : Services commerciaux

Expériences professionnelles

2002 - 2002 — Chef / Cheffe d'équipe bâtiment

ce jour chef de groupe, la plateforme du batiment grande surface du bâtiment, réservé aux professionnels du bâtiment, (saint gobain) management d'une équipe de 25 collaborateurs dont 3 chefs d'equipes. respect des marges et tarifs de l'entreprise. evaluation des collaborateurs et détermination de leurs évolutions ainsi que leurs salaires. coache et anime les collaborateurs sur le terrain et management. animation de réunion mensuelle (présentation et détermination des objectifs) gestion du compte d'exploitation. gestion rh. veille la bonne tenue du service client.

2001 - 2001 — Superviseur / Superviseuse d'hypermarché ou de supermarché

chef de service clients, juste temps le supermarché des entreprises. c.a. 300 k€, 18 personnes. société spécialisée dans la distribution de biens de consommation aux entreprises recrutement, intégration et formation de l'équipe logistique de distribution. management opérationnel des équipes ; suivi quotidien, entretiens de suivi et d'évolution, gestion rh. conception et mise en place de la charte qualité. respect des marges et tarifs de l'entreprise. entretien et développement du ca par clients (2 500 clients en région parisienne). entretien et gestion du parc vl et pl.

1999 - 1999 — Responsable méthodes logistique

responsable qualité régions, sogei ; entreprise spécialisée dans les emballages industriels. c.a. k€, 5 000 personnes responsable de l'organisation et du respect des process logistiques. audit des procédures en place et mise en marche de plans correctifs. garantie de l'uniformité de la qualité selon la charte en vigueur. traitement des non conformités et des incidents. pilotages de comités de qualité par site. formation des agents responsables sur place des process.

1998 - 1998

attaché commercial, arte ; entreprise spécialisée dans la conception, la production et la vente de fournitures pour le prêt porter prospection d'une clientèle de fabricants de prêt porter camaïeu, la city… mise en place de partenariats de fourniture. suivi et développement de la clientèle existante.

1996 - 1996 — Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter

attaché commercial, tebefil ; entreprise spécialisée dans la production et la vente de fournitures pour le prêt porter prospection d'une clientèle de grossistes et fabricants en prêt porter. mise en place de partenariats commerciaux. suivi et développement des comptes existants.

Langues

Français (Langue maternelle)

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