Claude R. - Né le 27/12/1963
34230 Saint-pargoire
15 ans d'expérience
Réf : 611242252

Directeur de site, de filiale ou reprise d'entreprise

Objectifs

- Après plus de 15 ans d'expérience professionnelle, dont 10 en tant que manager et dirigeant de centres de profits, renforcée par l'obtention d'un MBA en 2004, je recherche de nouvelles opportunités me permettant de développer mes compétences dans l'univers de l'immobilier ou du bâtiment.

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur la France et étranger avec une rémunération plus de 3000 euros, dans l'Immobilier.

Formations

MBA - Master of Business Administration (Bac + 6 en gestion et administration d'entreprises) A -

Expériences professionnelles

2005
07/2004 - 12/2005 Consultant stratégie - Mission de Secrétaire Général Groupe (C.D.D.) Air Antilles Express - Air Guyane Express - Compagnie aérienne régionale (971) - Initier les dossiers de défiscalisation pour l'achat de nouveaux avions. - Elaborer, mettre en place et suivre les élections des DP/CE (négociations syndicales). - Mettre en place une stratégie de développement (ouverture de nouvelles routes sur les Caraïbes). - Repenser avec la direction et les pilotes un nouveau protocole d'accord salarial. - Réorganiser complètement le service technique. * Résultats: de 100 h sup. /mois/pers. à 152 h/mois/pers. soit 35h/semaine - Remettre un planning cohérent au call-center. - Mettre en place de nouvelles structures et procédures au sein du groupe comme la mise en place de charter (qui, quoi, quand, comment ?).

2003
06/2001 - 04/2003 Directeur Général d'une concession automobile (3 sites) Groupe CICA - Leader de la distribution automobile (92) - 50 concessions - Elaborer et mettre en place un plan d'optimisation des coûts auprès des fournisseurs. * Résultats: x 2 la marge moyenne en 18 mois sur le véhicule d'occasion. - Créer et mettre en oeuvre des indicateurs clés de pilotage de l'activité. - Créer et mettre en place les entretiens annuels d'évaluation. - Dans un contexte de fusion d'entreprise, motiver et faire évoluer les salariés. - Mettre en place une stratégie de vente pour les accessoires et les pneumatiques.

2001
05/1997 - 06/2001 Directeur de 4 centres (successivement) en France - dpts. 67 - 68 - 44 - 53 - 4 à 5 M€ de CA. Norauto - Leader Français des centres auto (59) - Piloter et tenir les différentes composantes de compte d'exploitation (CA, marges, FP,…). - Planifier, organiser et contrôler l'activité des différentes équipes. - Elaborer, suivre et faire suivre les tableaux de bord et les indicateurs qualités. - Veiller à l'optimisation des stocks (Env. 800K€). - Mettre en place et appliquer les politiques commerciales en collaboration avec les responsables de magasin et autres cadres. - Faire évoluer la politique de développement des compétences. - Proposer, mettre en place et tester de nouveaux produits et partenariats. - Participer à des groupes de travail transversaux pour élaborer et décider des nouvelles offres pour l'enseigne. - Penser et réaliser les travaux d'agrandissement de magasin * Résultats: Obtention d'un NOROSCAR qualité sur le magasin de Laval.

1997
12/1994 - 03/1997 Directeur des Ventes France - Membre du comité de direction - 16 commerciaux. Bionatec

S.A. - Laboratoire international de phytothérapie (06) - 100 pers. - Participer aux réunions stratégiques avec les distributeurs étrangers (Italie, Espagne, Portugal, Angleterre, Allemagne, Belgique, Israël) sur la recherche et le développement de nouveaux produits en fonction des spécificités des pays, le marketing et la communication. - En tant que Responsable grands comptes, être référencer dans les centrales d'achats et suivre les groupements de pharmaciens. * Résultats: + 32% de C.A. après 2 ans.

1994
08/1990 - 12/1994 Directeur Régional Ouest - 6 commerciaux sur le secteur Ouest de la France - De 01/1993 à 12/1994 Délégué pharmaceutique - Dpts. 28 - 36 - 37 - 41 - 45 - 86 - De 08/1990 à 12/1992 Groupe MERCK - Laboratoire pharmaceutique international (69) - Prendre en charge la responsabilité des groupements de pharmaciens. - Accompagner, encadrer et faire évoluer les délégués pharmaceutiques. - Suivre l'activité et mettre en place des tableaux de bords. * Résultats: Objectifs de CA et Marge atteints et 1 des vendeurs '1er France' en CA. - Elaborer, mettre en place et suivre une logique de prospection intensive. * Résultats: Augmentation du CA de 60% sur 3 départements en deux ans et demi. - Création d'une nouvelle méthode de vente permettant de multiplier par dix les ventes sur un antalgique. * Résultats: Méthode adoptée sur l'ensemble du réseau.

Langues

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Gestion- Management d'équipe et de business units- Ressources humaines (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- - Voile- Aéronautique, Automobile- Voyages et découverte multiculturelle