Né le 11/03/1977
76780 Elbeuf-sur-andelle
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 801101047

Responsable d'agence

Objectifs

- mettre à profit d'une entreprise mon leader chip dans le but d'obtenir de nouvelles parts de marché sur le secteur du BTP.

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur toute la région Haute Normandie avec une rémunération entre 2500 et 3000 euros, dans le Bâtiment second oeuvre.

Formations

CAP / BEP

Expériences professionnelles

2007
RESPONSABLE D'AGENCE - ELORA (ELBEUF-SUR-ANDELLE - 76) - Cette société est un Bureau d'étude sanitaire dont l'activité consiste aux prélèvements, analyses, expertises, audits des réseaux d'eau, d'air et de surfaces pour la recherche de souches de légionelle. - Responsable de la création de l'agence de Haute-Normandie, j'ai développé et prospecté un portefeuille clients tels que (AXIMA, ELYO Suez, CTP Environnement, APAVE, Conseil général du 76, nombreuses cliniques, EHPAD, CCAS, office HLM, divers syndics de copropriété mais aussi de nombreux industriels et collectivités sur les départements 76,27,28,78,95 et 92) - Développement de l'activité de 100 KE sur 5 mois d'activité avec une marge brute de 38,2%.

2005
RESPONSABLE D'AGENCE - ESSEMES SERVICES (CLEON - 76) - Groupe BOUYGUES - Création de l'agence de Normandie : (effectif de 15 personnes / 2ans et 5 sous-traitants) - Les activités de cette agence sont :les travaux du second oeuvre du bâtiment. Plus particulièrement, le desenfumage naturel, la sécurité incendie. - Les principales prestations proposées sont: La vérification et la maintenance des systèmes de desenfumage. Les travaux d'installation de lanterneaux, asservissements, portes coupe-feu, écrans de cantonnement et détection incendie. - Prospection et développent d'un portefeuille clients tels que (OPAC 76, OPHLM DU HAVRE, OPAC 14, LEGOUPIL INDUSTRIE, SMAC, ECIB, syndics de copropriété ainsi que de nombreux industriels et collectivités de la région Normande) - Développement de l'activité. Exercice 2005 - 500 KE de C.A - exercice 2006 - 780 KE de C.A. début 2007 - 120 KE de C.A avec une marge moyenne brute de 36%.

2003
CHEF DE PROJET - ELAN (LE PLESSIS ROBINSON - 92) - Groupe BOUYGUES - Cette société à pour activité la maîtrise d'oeuvre de conception et d'exécution. - Les principales activités sont: La MOE et MOC des évolutions télécom tels que (le Bi-bande, les extensions, l'U.M.T.S et l'E.D.G.E) du réseau BOUYGUES TELECOM sur la région IDF et réseau national. - Responsable des évolutions sur les sites de type DN, BSC en région IDF et THS sur le réseau national. (encadrement de 10 collaborateurs et 2 sous-traitants) - Conception des projets d'évolution et embellissement : pilotage des architectes, dessinateurs, bureau d'étude et de contrôle ainsi que des chargés de recherches immobilières.

1997
CONDUCTEUR DE TRAVAUX - SADE CGTH (LES MUREAUX (78) - Groupe VEOLIA - Mission de réalisation

des travaux d'évolution des sites BOUYGUES TELECOM et CEGETEL sur les régions Ile de France, Normandie et réseau national. - Responsable des travaux sur les sites BTS et DN, j'ai eu à charge la phase de développement bi-bande sur 72 sites en Seine et Marne. (encadrement de 10 personnes et 10 sous-traitants) - Suivi du marché : visite de chantier, devis, étude des coûts (matériels et sous-traitances). - Commandes auprès de nos fournisseurs. - Démarchage auprès des maîtres d'oeuvre, portefeuille d'environ 90 sites.

Langues

- anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Gestion d'affaires : analyse des besoins humains et matériels, consultations des fournisseurs et sous-traitants, planification des différentes phases de travaux selon les objectifs fixés par le client.

Management : recrutement et management du personnel (cadres, responsable de chantier et techniciens)

Qualité : suivi et gestion des affaires en adéquation avec le plan d'assurance qualité (ex: ISO 9001)

Sécurité : organisation des affaires en fonction des risques liés à la sécurité du personnel. Mise en place d'un plan de prévention et autre PPSPS en fonction du PGC propre à chaque affaire.

Gestion : préparation du budget annuel, suivi quotidien (analyse des coûts afin d'assurer les marges). Facturation retard de règlement, en cours client, relance jusqu'au traitement complet des dossiers.

Marché public : consultation des appels d'offre, gestion des candidatures, montage des dossiers et suivi des attributions

Prospection : entreprises, maîtres d'ouvrage, industriels, collectivités, organismes HLM et divers syndics de copropriété

Proposition commerciale : après avoir réalisé les visites, études et analyses des diverses affaires, chiffrage de celles-ci en fonction des pièces administratives fournies par le donneur d'ordre (C.C.T.P et C.C.A.P).
(Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Informatique, tennis de table et jeux de plein air en famille