

M. Olivier
21910 Corcelles Les Citeaux



Né(e) le 01/08/1966
Réf: 1701132007 - expert(e)

Directeur de filiale / centre de profit

Objectifs

- Manager stratégique et opérationnel spécialisé en pilotage de la performance et développement des affaires 20 ans d'expérience dans les secteurs de l'immobilier/maison individuelle et de la distribution - Vision à 360° d'une entreprise : définition de la stratégie globale, pilotage de la politique commerciale, développement de l'offre, déploiement de la démarche qualité/sécurité/RSE, optimisation de la productivité et rentabilité, management des équipes, gestion des grands comptes, conduite des projets MOE et e-marketing, suivi des budgets et des investissements - Doté d'un excellent sens entrepreneurial et d'une culture digitale, dynamique, organisé, apprécié de ses équipes pour sa bienveillance, je souhaite relever un nouveau challenge au service d'une entreprise à la recherche d'un leader charismatique et d'un business developer.

Ma recherche

Je recherche un CDI, sur les régions voisines de la région Bourgogne avec une rémunération plus de 3000, dans l'Immobilier.

Formations

licence droit

Expériences professionnelles

2017

Directeur de Filiale - membre du codir - Maisons d'en France Bourgogne, groupe Procvivis Rhône - constructeur de maisons individuelles - CA 4 M? - 15 collaborateurs - 3 agences - Dijon (21) - Mise en place d'un management de crise dans un contexte de dysfonctionnements récurrents - Diagnostic de l'entreprise (activités, organisation, gestion, ressources), analyse du marché, proposition d'un plan de redressement et d'une stratégie de développement sur 3 ans - Réorganisation et suivi des activités commerciale et technique, gestion de la chaîne logistique (synergies groupe), reporting - Gestion de l'activité de contractant général, réalisation de Maisons Individuelles Groupées

2015 - 2017

Consulting en entreprise - Sports & Styles - Kangourou - Cap Conseil - Gobet - Paris (75) - Conseil et accompagnement à la création, rachat et développement d'entreprises - Suivi de la procédure de sauvegarde d'une société de confection et distribution de vêtements de luxe

2005 - 2015

Directeur de Filiale - mandataire social (2014-2015) - Styl'habitat, groupe Babeau Seguin depuis 2014 - constructeur de maisons individuelles - aménageur foncier - CA 11 M? - 100 ventes/an - 24 collaborateurs - 5 agences - Nevers (58) Augmentation du CA de +40% dès 2008, accession à la position de leader sur le marché en 2010, amélioration de la rentabilité (+68%) et de la compétitivité, progression de la satisfaction client et de l'e-réputation (+20%) en 2015 - Transformation digitale dès 2006 : déploiement d'un ERP "GIMI", mise en place d'un marketing digital et d'une e-communication, dématérialisation des supports, accompagnement des utilisateurs à l'évolution numérique - Développement commercial et marketing : - Elaboration et pilotage des stratégies BtoC et BtoB, définition du mix-marketing, des plans d'action et objectifs, suivi des indicateurs de résultats (CRM - KPI) - Mise en oeuvre d'une stratégie expérience client (2014) - Management de la communication corporate, animation des réseaux sociaux/rerelations publiques/médias/Lobbying/, organisation des campagnes publicitaires et actions online. - Diversification de l'offre : création de l'activité aménageur lotisseur "Terres & Maisons", d'une entreprise gle du bâtiment "Natural" et d'une agence immobilière "Terres & Murs" - Intégration de nouveaux produits : maisons ossature bois/BBC/locaux professionnels, lancement d'une gamme primo-accédant "Maison pour tous" (60% des ventes) - Optimisation du maillage territorial, ouverture d'agences dans les

départements 58-71-18 - Animation de la force de vente et du réseau de prescripteurs, implantation d'un show-room de 400m2 - Conduite du changement dans le cadre du rachat de styl'habitat par le GBS : intégration des méthodes groupe, gestion des résistances, mobilisation de l'équipe autour d'un nouveau projet - Coordination technique : -Intégration de nouvelles solutions constructives, requalification du réseau de sous-traitants (2014) - Mise en place de la RT 2012, gestion du plan de charge, adoption de cahiers de chantiers connectés et d'une démarche qualité/sécurité - R&D : participation à la création d'un concept d'habitat modulaire en béton fibré "Cubik Home" - Direction administrative et financière : élaboration du business plan, gestion des budgets, investissements, compte d'exploitation, marges, litiges, reporting, suivi des tableaux de bord et des veilles - Gestion des ressources humaines : développement des compétences, recrutement, organisation du travail, dispositions légales

2002 - 2005

Consultant en Ingénierie - Responsable de Projet o Look Cycle International, fabricant de cycles haut de gamme, 420 salariés - Nevers (58) - Pilotage des projets et missions confiés par le Codir - Mise en place de la distribution directe France (220 détaillants) : redéfinition des contrats d'affiliation (tarifs + CGV), installation d'un call-center, supply chain management - Création d'un pro-shop, 1re Nationale, pour accueillir les détaillants et les particuliers - Modernisation de l'usine et amélioration de la compétitivité : audits, réhabilitation et mise en conformité du site de production, intégration de nouveaux process de fabrication, optimisation des achats généraux

1987 - 2002

Expert Judiciaire près des Tribunaux de Commerce et Grande Instance - C & R - Nevers (58) & Bourges (18) - Expertises d'entreprises sur le territoire Français dans le cadre de procédures collectives (redressements et liquidations judiciaires - mandats ad hoc) - Mise en oeuvre des procédures : évaluation du patrimoine, sauvegarde des actifs, interface avec les créanciers, traitement des revendications de propriété, identification des irrégularités de gestion, recouvrement de créances - Cessions d'entreprises, d'actifs mobiliers et immobiliers

Atouts et compétences

Leadership

Management stratégique et opérationnel

Développement commercial

Développement organisationnel

management d'équipe pluridisciplinaire

Négociation marketing digital, mix-marketing

Piloter la performance commerciale

Expérience client, satisfaction client

Optimiser la rentabilité de l'entreprise

Communiquer avec efficacité et transparence

Créer et renforcer un climat d'innovation

Conduite de projet

Direction administrative, financière et juridique

Maîtrise des aspects techniques et juridiques de la construction

Lobbying

Administrer un site web (Expert)

Centres d'intérêts

- Sports