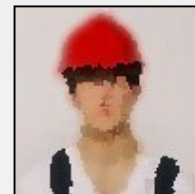


**M. Denis**  
**44220 Couëron**



Né(e)  
Réf: 1901110814 - expert(e)

## RESPONSABLE EXPLOITATION

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans l'Ingenierie.

### Formations

---

**2010** : Bac +5 à Ecole Universitaire Pierre & Marie Curie sur Paris  
Ingénieur Génie Mécanique option Innovation et développement industriel

**2007** : Bac +3 à Université Pierre & Marie Curie sur Paris  
Licence Pro Innovation et Développement industriel

### Expériences professionnelles

---

**03/2018 - 08/2018** : Directeur des Services Associés (Distributeur Equipements de Protection Individuelle) chez France Securite

- ? Elaboration de la stratégie de l'offre de services : maintenance, formation, Assistance Technique - portefeuille de 13 M?
- ? Définition de la politique tarifaire, suivi des marges et veille à la qualité des services produits
- ? Encadrement d'une équipe de 20 personnes dont 4 technico-commerciaux en direct et animation des équipes transverses
- ? Identification, audit et accompagnement des partenaires
- ? Représentation lors d'événements : lancement catalogue, salons, journées techniques

**2014 - 2018** : Responsable Exploitation Ouest (Société de conseil en maîtrise des risques) chez Apave

- ? Management de 51 collaborateurs dont 4 Chefs de service : organisation, planification, motivation
- ? Pilotage de la stratégie commerciale : création du PAC, développement, fidélisation du portefeuille, négociation des contrats
- ? Responsable grands comptes : Nantes Métropole, CHU Nantes, Armor, Clinique Breteche
- ? Elaboration du budget, suivi des résultats et mise en place de plans d'actions
- ? Recrutement et intégration de nouveaux collaborateurs, premier correspondant RH (NAO, IRP, accords sociaux, disciplinaire ...) et garant de la politique RSE/SSE de l'entreprise
- Evolution du CA de 4,8 à 5,2 Millions d'euros

**2012 - 2014** : Directeur d'Agences (Société de Conseil en Ingénierie) chez Akka

- Management de 85 collaborateurs sur 5 agences
- ? Définition de la stratégie commerciale en lien avec la direction, développement du portefeuille client
- ? Suivi des prestations : essais, mesure, roulage sur piste, maintenance des bancs d'essais
- ? Rédaction des propositions techniques et commerciales et négociation des contrats
- ? Recrutement et intégration des collaborateurs (contrat de travail, mobilité, disciplinaire)
- ? Intervenant à l'ESTACA sur la gestion de l'énergie dans l'automobile
- Evolution du CA 4,1 à 6,7 Millions d'euros

**2010 - 2012** : Responsable d'Agence (BTP électricité/serrurerie)

- ? Management d'équipes, recrutement et intégration : 15 personnes
- ? Développement de portefeuilles clients : AirFrance, Institut Pasteur, ADP
- ? Rédaction des offres techniques et commerciales
- ? Gestion des chantiers de la vente à la réception finale

**2006 - 2010** : Process Project Manager (Automobile)

- ? Élaboration de cahiers des charges, budget, délais de réalisation (QCD)

- ? Mise au point de machine de prototypage (Moule d'injection, outil de soudure, chaîne de montage)
- ? Optimisation des processus de production (Lean Manufacturing/SMED/5S)
- ? Expertise de machines pour remise aux normes (HSE)

## **Logiciels**

---

Office

## **Atouts et compétences**

---

Management, Commercial, Conduite du changement, Gestion financière

## **Centres d'intérêts**

---

Sport : badminton, randonnée Passions : automobile, voyages, nautisme