



Directeur d'Agence (H/F)

Boissy-le-châtel, Île-de-france

Créée en 1994 et dirigée par Pascal Housset, Président de l'Union des Métiers du Génie Climatique, de la Couverture et de la Plomberie, REALTHERM s'appuie sur plus de 30 ans d'expérience dans le secteur du chauffage (chaudières et pompes à chaleur), de la climatisation, de la plomberie et des énergies renouvelables. Implantée à Boissy-le-Châtel, en Seine-et-Marne, l'entreprise accompagne une clientèle diversifiée composée de particuliers, professionnels, collectivités et acteurs du tertiaire sur l'ensemble des projets d'installation, d'entretien, de dépannage et de rénovation. Structure à taille humaine d'environ 8 collaborateurs, REALTHERM fonctionne dans un esprit familial où la proximité, la confiance et la solidarité occupent une place centrale. Cette organisation favorise la réactivité, la qualité d'exécution et une forte fidélisation de la clientèle.

Directeur d'Agence (H/F)

Votre mission :

Rattachement hiérarchique Rattachement direct au réseau SATEP, avec statut d'associé capitalistique du réseau. Le dirigeant de la filiale sera accompagné par les équipes support SATEP pour l'épauler sur tous les sujets, à sa demande. Il sera mandataire social et dirigeant, avec un vrai ADN entrepreneurial mais un soutien permanent des équipes support SATEP et de la communauté des associés-dirigeants du réseau. Finalité du poste Diriger et développer la filiale Réalitherm dans toutes ses dimensions - commerciale, opérationnelle, technique, humaine et financière - en garantissant sa performance économique, la satisfaction de ses clients et sa pérennité, dans le respect de l'ADN de Réalitherm. Missions 1) Direction générale et pilotage- Définir et mettre en oeuvre la stratégie de développement de Réalitherm.- Piloter le compte de résultat et le bilan de la filiale (chiffre d'affaires, marge, rentabilité, trésorerie).- Représenter la filiale auprès des clients, partenaires, fournisseurs et institutions locales. 2) Management des équipes- Recruter, animer et faire progresser les équipes (commercial, technicien, conducteur de travaux, admin)- Fixer les objectifs individuels et collectifs et piloter le suivi de la performance.- Veiller à la sécurité et à la qualité, et aux conditions de travail des équipes. 3) Développement commercial et relation client- Définir la stratégie commerciale et le plan de développement clients.- Garantir la satisfaction et la fidélisation du portefeuille clients existant.- Développer l'image, la notoriété et le réseau de partenaires. 4) Gestion opérationnelle des affaires- Superviser le planning et l'exécution des chantiers.- Garantir le respect des délais, de la qualité et de la rentabilité des chantiers.- Arbitrer les décisions techniques, commerciales et budgétaires majeures. 5) Gestion financière et administrative- Élaborer et piloter le budget annuel de la filiale.- Suivre les indicateurs de gestion (marge, BFR, trésorerie, rentabilité par affaire).- Piloter les investissements nécessaires au développement de l'activité.

Votre Profil :

Vous êtes avant tout un entrepreneur et un développeur d'activité. Vous disposez idéalement : D'une expérience significative en direction d'agence, direction d'entreprise ou gestion de centre de profit. D'une solide culture du bâtiment, du CVC, des travaux ou des services techniques. D'une expérience réussie en management d'équipes. D'une forte sensibilité commerciale et du goût du terrain. D'une bonne maîtrise des indicateurs de gestion et du pilotage financier. Vos qualités Leadership naturel. Esprit entrepreneurial. Capacité à prendre des décisions. Sens du résultat. Autonomie et responsabilité. Excellent relationnel. Goût du challenge et du développement.

Référence

26101414160

Date de publication

14/10/26

Entreprise

Realitherm

Région

Île-de-france

Ville

Boissy-le-châtel

Secteur

Non Renseigné

Type de contrat

- Temps plein
- CDI