

Direction de Centre de Profits

Plus de 20 ans d'expérience en direction de centre de profit et de région

PROFIL & COMPETENCES

Sens aigu du collectif, capacité d'analyse et de synthèse, prise de décision, organisateur et fédérateur, culture du résultat, tempérament commercial.

- Encadrement d'équipes pluridisciplinaires (recrutement, organisation, pilotage, dynamisation, accompagnement, plan de formation)
- Management des organisations (optimisation des ressources, stratégie de développement, plan d'action)
- Développement commercial en BtoB et BtoC (stratégie commerciale, reporting, traitement appels d'offres, suivi des comptes clés)
- Gestion budgétaire (élaboration des budgets, outils de suivi)
- Production et exploitation (optimisation des processus, plans de charge et des ressources)

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

DIRECTEUR REGIONAL EXPLOITATION :

→ 09/2016 à 06/2019 **PROXISERVE** (Service à l'habitat, Cible BtoB & BtoC)

Secteur d'activité : Maintenance, dépannage, travaux en Plomberie, Electricité, Chauffage, Ventilation, Comptage eau et énergie.

Missions : Pilotage de 5 agences. Garantir l'atteinte des objectifs de CA et de Marge de ma région. (**CA Région Val de Loire : 13,7 M€ / Effectif région : 170 collaborateurs**)

Réalisations : Dépassement du Budget de la région, Progression du CA et de la marge chaque année

DIRECTEUR REGIONAL :

→ 09/2012 à 07/2016 **APAVE** (Bureau de contrôle, Cible BtoB industrie et tertiaire)

Missions : Pilotage opérationnel de 5 agences région centre. Garantir l'atteinte des objectifs de CA et de Marge de ma région (**CA région : 19 M€ / Effectifs Régions : 210 Collaborateurs**)

Réalisations : Atteinte du Budget de la région en 2014 & 2015. Ouverture d'un nouveau centre de formation sur Orléans. Développement de l'activité formation (dépassement des objectifs annuels de CA)

DIRECTEUR D'AGENCES :

→ 2006 à 2012 **DEKRA INDUSTRIAL** (Bureau de contrôle, Cible BtoB industrie et tertiaire)

Missions : Pilotage opérationnel de 5 agences région centre (**110 collaborateurs**). Garantir l'atteinte des objectifs commerciaux, de la marge et de la production des agences

→ 2000 à 2003 **KAPTECH** (Opérateur Télécom, Cible BtoB, Tours)

Missions : Création de l'agence de Tours. Commercialisation de solutions de téléphonie fixe, mobile et accès internet haut débit sur cible PME et grands Comptes sur les départements du 37 et du 41

→ 1997 à 2000 **INOVAL TEAM PARTNERS** : (SSII, Cible BtoB, Tours, Blois)

Missions : Pilotage de 2 agences (37/41), 16 collaborateurs. Commercialisation de solutions informatiques dans les domaines de la bureautique, solution de gestion, réseaux et télécom

INGENIEUR COMMERCIAL :

→ 2003 à 2006 **OTIS** (Ascensoriste, Cible BtoB, Département 37 et 41)

Missions : Négociation des contrats travaux (modernisation) et de maintenance

Cible clients : Syndic de Copropriété, Cible BtoB (hors marché publics)

→ 1995 à 1997 **INOVAL TEAM PARTNERS** (SSII, Cible BtoB, Département 41)

Missions : Prospection et développement du portefeuille de l'agence de Blois (cible PME et Grands Comptes)

TECHNICO COMMERCIAL :

→ 1988 à 1995 **INOVAL TEAM PARTNERS** (SSII, cible BtoB)

Missions : Chiffrage des offres, présentation / démonstration de progiciels de gestion, installation, paramétrage, formation, dépannage, assistance technique

FORMATIONS

Formation KRAUTHAMMER
Management et Organisation (2003)

Diplôme Niv IV informatique
(option Technico-commercial en informatique de gestion) (1986)

Informatique : Maîtrise du pack Office

CENTRES D'INTERET

Passionné de moto
Pratique du VTT