



**** *

Marié -2 Enfants

* * * * *

Le Porge (33680)

***** _ *****

****.*****@*****.****

DIRECTEUR REGIONAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2010 /

CHEF DE SITE

BMSO - POINT P SUD OUEST

MANAGEMENT EQUIPE 60 personnes sur 7 AGENCES POINT P du BASSIN

D'ARCACHON et du MEDOC - GESTION DES DIFFERENTS CENTRE DE PROFIT CA 22M€

-

janv. 2001 / déc. 2009

DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER en charge des Ressources Humaines et du Développement

DESVAUX SERVICES FINANCES - SAS DESVAUX - Sarl DESMAR - Sci de la Famille DESVEAUX - Sci AUBRY - 140pers

janv. 2001 / déc. 2009

Commerciale Chef des Ventes

France (33

* SAS DESVAUX * Management et encadrement de l'équipe administrative.(12 pers.) et commerciale (128 pers.)

* Recrutement et mise en place d'une équipe de commerciaux itinérants (1 Chef des Ventes et 10 VRP exclusifs)

Développement :

* Achats et cession de Fonds de Commerce.

* Achat et cession actifs immobiliers.

* Obtention de trois CDEC.

* Obtention de trois Permis de Construire et suivi des chantiers.

* Négociation de contrats de partenariats commerciaux.

* Expérience de l'importation de matériels.

janv. 1998 / déc. 2001

RESPONSABLE REGIONAL ENSEIGNE auprès de commerçants indépendant

France (33

sur 17 départements du sud de

la France pour la société WELDOM * Gérer le passage sous la nouvelle enseigne

Animation d'équipes Management :

* SBFI et ROQUES & LECOEUR 1989-1993

* Management de 25 collaborateurs (20 pers. SBFI et 5 pers. ROQUES & LECOEUR)

* Stimuler et redonner de la motivation après les redressements judiciaires des sociétés.

* Management de 6 VRP exclusifs.

janv. 1998 / janv. 2001

RESPONSABLE RÉGIONAL ENSEIGNE

WELDOM Régions Sud Est et Sud Ouest - 500pers

janv. 1994 / janv. 1998

CHEF DE SECTEUR COMMERCE

LEROY MERLIN Bordeaux Lac

janv. 1994 / janv. 1998

Autour de Projets en

LEROY MERLIN Bordeaux Lac

- 170 pers.
- * Création pour le Livre Guinness des Records d'une Opération: « La Nuit du perçage ».
- * Création de deux opérations humanitaires
- * Création d'opérations spécifiques d'Incentive.
- * Recrutement de cadres et d'employés - Accompagnement de nouveaux cadres et de jeunes potentiels.
- * Création de sessions de formations TECHNIQUES DE VENTES.
- * En tant que CHEF de SECTEUR JARDIN
- * Stimulation de l'équipe et victoire du challenge « LA FETE DE LA REUSSITE 1996 »
- * Doublement de la marge métier en deux ans. Meilleurs bonis sur achats Société.
- * Participation sessions VISION animées par Mickaël Doyle. (Sud-ouest - Centrale d'Achat).
- * animateur Facilitateur sessions VISION Magasins de Rosny - Bordeaux Lac et Mérignac

janv. 1989 / déc. 1993

DIRECTEUR de FILIALES

Société Bordelaise de Fourniture Industrielle (SBFI)
 * Vente de matériels de motoculture, de moteurs industriels et marins - Service Après Vente
 Régional auprès de commerçants indépendants sur SUD-OUEST de la France (33-16-17-40).

janv. 1989 / déc. 1993

DIRECTEUR

FILIALES SA SBFI - Sarl ROQUES LECOEUR
 25pers. CA 4M € - filiales du Groupe BABICH. -

janv. 1984 / janv. 1989

ANIMATEUR RÉGIONAL

Andréas STIHL Sarl
 * Créations - Sessions - Acquisitions de Sociétés.
 * Arrêté des Comptes Sociaux - interface Expert Comptable et Commissaire aux Comptes
 * Administration - Gestion Entreprises en difficultés, bonne expérience Procédures Collective
 * Mise en place d'organisations et de procédures pour la gestion et le contrôle des risques de toutes natures sur des entreprises multi-sites.
 * Elaboration et mise en œuvre de tableaux de bords de gestion multi-sites.
 * Négociations Financières :
 * Fournisseurs
 * Partenaires financiers
 * Court Moyen Long Terme en période de crise
 * Opérations crédit bail mobilier et immobilier
 * Opérations de lease-back
 * Banque de France
 * Montage d'une opération de carry-back avec l'administration fiscale (500.000€)
 * Deux contrôles Fiscaux
 * Trois contrôles URSSAF
 * Plusieurs litiges Prud'homaux
 * Plusieurs procédures pour litiges devant le TGI et le Tribunal de Commerce.

Gestion des Ressources Humaines

- * Direction des Ressources Humaines Groupe DESVAUX 2001-2009 - 140 pers. sept sites.
- * Changement de Convention Collective.
- * Externalisation partielle puis totale de la Paie avec ADP-GSI.
- * Processus de Vision et Management du Changement.
- * Mise en place du Management par les Compétences avec le cabinet Coach'is.
- * Mise en place des entretiens annuels d'évaluation.
- * Management de la politique d'Intéressement et de Participation.
- * Transfert d'équipes dans le cadre de cession de fonds de commerce.
- * Accueil d'équipes dans le cadre d'achat de fonds de commerce.
- * Licenciements pour motifs personnels et économiques.
- * Gestion du plan de formation

Gestion et Animation de Réseaux :

/

ANIMATEUR vendeur

France (33

* ANIMATEUR REGIONAL sur plusieurs départements du SUD-OUEST de la
* Redressement de secteurs en difficultés (dépt12-16-17)
* Sacré meilleur vendeur national en 1986.

COMPETENCES

SAS, ADP, excel

CENTRES D'INTERETS

Voyages professionnels et privés