



***** *****

** *** ** ***** *****

Faches-Thumesnil (59155)

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

DIRECTION DE CENTRES DE PROFITS Direction Opérationnelle, Direction Générale, Direction de Projets, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 / aujourd'hui **MANAGER DE PROJETS**

ATREC

*Analyse des dossiers de permis de construire, montage des dossiers juridiques, coordination des actions terrain, propositions d'aménagements urbains
Relations avec les promoteurs, juristes, administrations (élus locaux, mel, CCI)
Chargé de communication interne-externe
RESPONSABLE DE SITE RESPIRATOIRE -*

janv. 2019 /

DIRECTEUR DE SITE RESPIRATOIRE

société BASTIDE

*Fourniture de matériel médical destiné aux soins à domicile
Création et coordination du développement du pôle Hauts de France (5 départements : 59-62-60-80-02)*

*Mise en œuvre
Coordination des équipes sur les différents sites (pharmacienne, responsable technique, techniciens itinérants, déléguée commerciale...)
Redéfinition des postes et des secteurs, mise en place de la planification, restructuration des stocks*

*Résultats
Équilibrage des résultats dès le 2e mois d'activité*

janv. 2018 /

MANAGER DE TRANSITION

FIT IN Group

Société de services, partenaire en temps partagé et management de transition

*Intervention en Management de Transition ou Temps Partagé au sein des 3 activités de FIT in GROUP
Management, Finance et Ressources Humaines*

janv. 2017 / déc. 2018

ÉDITEUR

AUTEUR-ÉDITEUR - AUTREMONDE

janv. 2013 / déc. 2016

DIRECTEUR DE MAGASINS

société CULTURA

Distribution spécialisée en biens culturels

*Gestion de centres de profits (de 7 à 11 m€, jusqu'à 50 personnes, dont 4 cadres) :
audit de la situation
financière, commerciale et managériale, conception d'un plan de conduite du changement et de relance,
projection des résultats*

Mise en œuvre

** Redéfinition de l'offre : benchmarking de la concurrence, redéploiement des secteurs à forte marge,*

harmonisation des plans merchandising et de la politique tarifaire

** Focalisation des forces de ventes sur un projet global magasin (qualité de service, offres croisées)*

** Optimisation des flux de stocks, lutte contre la démarque*

Résultats

* Progression du C.A. : + 20% ; et de la rentabilité : + 11% par le jeu des mix produits/mix marges, repositionnements concurrentiels

janv. 2010 / déc. 2012

DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET COMMERCIAL

Société MECAEUROP-AVL

PME - Industrie. Réparation, installation et négoce de machines et d'équipements, déménagement d'usines

Coordination et pilotage de l'ensemble des activités dont la logistique et le négoce (Asie/Europe), montage et suivi des appels d'offres, management de transition

Mise en œuvre

* Redéfinition de la politique commerciale : développement du pôle prestations de services,

management des compétences internes en fonction de besoins ciblés

* Constitution, optimisation et contrôle des équipes techniques, sensibilisation à la qualité de service

* Renégociations tarifaires et des conditions de règlement fournisseurs, optimisation du

recouvrement des créances

Résultats

* Amélioration de l'EBE et rationalisation par un transfert d'activité entre structures

janv. 2006 / janv. 2010

MANAGER DE DÉPARTEMENT

Société CORA

Distribution généraliste

Développer l'activité commerciale par une gestion optimisée et réorganiser des départements nonalimentaires

(Maison et Culture-Loisirs)

Mise en œuvre

* Achats directs et montage de catalogues locaux regroupant 5 magasins

(construction de gammes,

négociations tarifaires, référencements, logistique livraisons multi sites)

* Coordination de l'activité force de vente/service après-vente, optimisation des délais de réalisation

et de livraison

* Élaboration des objectifs, analyse des indicateurs, définition des plans d'action correctifs,

Résultats

* Hausse de chiffre d'affaires de 15% à 40% selon les secteurs : optimisation des frais de personnel

et des stocks, rationalisation de l'offre

janv. 2004 / janv. 2006

PRODUCT OWNER - RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

SSII YOB (Groupe DOUBLET)

PME internationale, secteur industriel - 45m€ - 300 salariés

Conception et mise en œuvre de la stratégie commerciale pour le lancement d'un nouveau Progiciel

de Gestion Intégrée

Mise en œuvre

* Élaboration et mise en œuvre de la communication marketing, design progiciel et site web

* Coordination entre les études commerciales et les équipes de développement, réalisation de l'ensemble

bêta-tests

Résultats

* Déploiement de la première implantation en trois mois (soft et hard)

janv. 2003 /

NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

Société GITNOR

Agence immobilière indépendante

janv. 1997 / déc. 2002

RESPONSABLE CENTRE DE PROFIT

Société DALBE

Définition et mise en œuvre de la politique commerciale et de la gestion opérationnelle

(3 secteurs
d'activités distincts)

Mise en œuvre

* Conduite du changement : passage de la PME à l'entreprise commerciale sous
enseigne,
management de la transition numérique (déploiement informatique, mise en réseau,
automatisation des
process, applications collaboratives, dématérialisation...)

* Responsable des décisions stratégiques et marketing du groupement d'achat DALBE
(100 magasins)

: sélection et référencements des produits, engagements commerciaux annuels
Résultats

* Hausse du C.A. de 30% en un an : gestion des stocks en flux tendu, développement
de
partenariats (Cepreco, Esaat...)

janv. 1995 / déc. 1996

RESPONSABLE COMMERCIAL GRANDS COMPTES

Société DALBE

* Développement et gestion des grands comptes publics : collectivités, MEL, DDE,
mairies...

* Négociation des marchés (appels d'offres)

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2012

Master Sciences de Gestion - Spécialité : Management des Business Units

- BAC+4

IAE Lille

/ juin 2011

Maitrise Droit, Économie, Gestion , option Science de Gestion - BAC+4

IAE Lille

COMPETENCES

Certification : DevOps Foundation ®

Définition de stratégies et pilotage d'activités
Conduite de projets
Identification des sources de développement
Relance, transformation de sites
Animation, pilotage d'équipes
Gestion de crise
Négociations
Coordination/gestion multisites
Formations
Recrutement et coaching de jeunes profils à potentiel
Management participatif
Méthode agile

Domaines d'intervention :

Paramédical, ESN, Industrie, Commerce B2B, B2C

Informatique :

Sage, Ciel, Ultralog, Eudonet, MS Office, Atlantis, LibreOffice, Windows, Mac, Prologue

Langages : html, css, JS

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Professionnel

CENTRES D'INTERETS

Vie associative/bénévolat :

École de la 2e Chance : accompagnement de jeunes sans qualification de 16 à 28 ans dans leurs
démarches d'insertion professionnelle

Vivre Ensemble à Faches

Thumesnil : créer du lien humain au coeur de la ville

Groupe Travail Cyclabilité (en relation avec l'ADAV) : groupe de travail dédié à l'optimisation de la cyclabilité et des mobilités douces

Écriture : 4 romans (thriller sf) publiés