



\*\*\*\*\* \*\* \*

Vie Maritale - 2 enfants  
Permis A et B

\* \* \* \* \*

Torcy (77200)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*.\*

## DIRECTION DE CENTRE DE PROFIT, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 /

#### RESPONSABLE DE LA GESTION DU PARC AUTOMOBILE

MAIRIE DE NEUILLY SUR SEINE - ADMINISTRATION TERRITORIAL

- \* Procéder à des études d'optimisation du parc à la demande de sa hiérarchie.
- \* commander des véhicules neufs, et collaborer à leur réception.
- \* Procéder aux affectations des véhicules neufs, aux mutations des véhicules nécessaires à la bonne gestion du parc roulant, et aux réformes des véhicules (vente, cession, destruction).
- \* Mettre en place et tenir à jour des indicateurs permettant le pilotage des activités du garage municipal.
- \* Exploiter les données du logiciel métier de gestion du parc et formuler des propositions d'optimisation.
- \* Mettre en œuvre les outils de planification des procédures de contrôles.
- \* Effectuer le suivi financier du budget alloué à la section.
- \* Élaborer les cahiers des charges et pièces de consultation des entreprises.
- \* Méthodes de management et d'encadrement des équipes.
- \* Principes d'organisation, de planification et de gestion du temps de travail.
- \* Procédures de passation des commandes publiques dont les marchés publics.
- \* Techniques d'animation et de résolutions de conflits.
- \* Techniques et outils de gestion d'organisation de l'activité (tableaux de bord).
- \* Code des marchés publics et modalités d'application.
- \* Principes de finances publiques et d'exécution d'un budget.

janv. 2019 /

#### CHEF DE SECTEUR

DIP - VENTE DE MOTO THERMIQUE ET ELECTRIQUE - MARSEILLE

- \* Développement et fidélisation des concessionnaires moto en Ile de France
- \* Suivi des clients, proposition d'actions spécifiques (promotion, essai de véhicules, mise en dépôt)
- \* Conquête de nouveaux clients et marchés.
- \* Développer le nombre de concessionnaires sur le secteur.
- \* Suivi du SAV, garantie, et tous problèmes avec le revendeur.
- \* Remonter toutes les informations du secteur au siège à Marseille.
- \* Définir la politique commerciale pour Paris et la région parisienne.

janv. 2018 /

#### RESPONSABLE DE CONCESSION MOTO

GT MEAUX 77 - VENTE V-N V-O OCCASSIONS ATELIERS ACCESSOIRES PILOTES ET MACHINE - MEAUX 77

\* Organisation du lancement, publicité, formation, communication d'une franchise DAFY MOTO.

Mise en place de la politique commerciale de la société, définition des rôles de chaque personne.  
Sens du service et aptitude managériale.

- \* Analyse des marges et statistiques de ventes.
- \* Négociation avec les fabricants, fournisseurs et commandes d'implantation.
- \* Développement du C A des accessoires pilotes et motos, l'ouverture d'une franchise DAFY MOTO,
- \* des ventes en lignes, des actions de communications et promotions, ventes

additionnelles.

janv. 2016 /

### **REPRESENTANT ET DIRECTION COMMERCIALE**

ATELIERS BASTIEN - AMENAGEMENT DE VEHICULES UTILITAIRES - MELUN 77

\* Restructuration de l'entreprise suivant les normes de la nouvelle direction.

\* Optimisation de l'atelier, planning, définition du rôle de chaque personne.

\* Négociation et renouvellement des contrats grands comptes.

\* Suivi et prospection clientèle, mise en place des tarifs, site internet, publicité.

janv. 2015 /

### **RESPONSABLE DE FRANCHISE**

MLVA 77 - L'AGENCE AUTOMOBILIERE

\* Création d'une agence a Marne la vallée, mise en œuvre selon les critères de la franchise.

\* Encadrement de l'équipe, secrétaire, agent commercial.

\* Organisation du lancement, publicité, formation, communication.

\* Analyse du marché local, étude de la concurrence.

janv. 2013 / déc. 2014

### **RESPONSABLE COMMERCIAL REGIONAL**

MAPFRE WARRANTY

\* Développement et fidélisation du portefeuille client, calcul taux de pénétration

\* Analyse des besoins clients afin de proposer l'offre en adéquation.

\* Proposition commercial, formation produit au nouveau client.

\* Assurer le reporting et remonter les informations du marché et de la concurrence.

janv. 2012 /

### **RESPONSABLE DE CONCESSION MOTO**

MOTO DECHAMPS - CONCESSION TRIUMPH/KAWASAKI - NICE

\* Ouverture d'un second point de vente dédié à la marque KAWASAKI

\* Organisation du lancement, publicité, salon, exposition, communication.

\* Mise en place de la politique commercial de la société, définition des rôles de chaque personne.

janv. 2003 / janv. 2012

### **RESPONSABLE DE CONCESSION**

MOTO MANIAC - HONDA MOTO MARNE LA VALLEE

\* Sens du service et aptitude managériale

\* Encadrement des vendeurs et fidélisation d'une clientèle exigeante

\* Analyse des marges et statistiques de ventes.

\* Rentabilité par des actions promotionnelles (portes ouvertes et essai de moto)

\* Développement du C A de plus de 15% par an, par des ventes en lignes et par l'entretien et les réparations

\* Négociation avec le constructeur, fournisseurs et partenaires financiers.

janv. 1987 / janv. 2003

DIRECTION - DOMAXEL - DISTRIBUTION - PARIS

\* Suivi au quotidien des marges et reporting des objectifs quantitatifs et qualitatifs.

\* Définition avec la direction de la stratégie de vente.

\* Développement du chiffre d'affaires en collaboration avec les commerciaux.

\* Négociation des contrats commerciaux et référencement auprès des clients grands comptes

(ACCOR, MARRIOTT, HOLYDAY INN, HILTON, LE RITZ, HYATT, grandes VILLES et MAIRIES, EMBASSADES, LYCEES ...

\* Augmentation annuelle du C A de plus de 25%.

\* Analyse les résultats d'activité et mise en place d'actions correctives.

## **DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

/ juin 1987

**BTS Action commerciale** - BAC+2

## **COMPETENCES**

---

Excel, Word, Outlook

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Français**

## **CENTRES D'INTERETS**

---

moto, voyages, musique