



08/07/1983 (40 ans)
Nationalité Française
Permis B

* *****

Agde (34300)

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

DIRECTEUR AGENCE / DIRECTEUR COMMERCIAL / GESTION CENTRE DE PROFIT, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2019 / oct. 2021

Directeur d'agence

ACM Habitat Montpellier

Directeur d'Agence (Octobre 2019 à Octobre 2021).

ACM HABITAT (investissement et maintien du patrimoine CA 110M€ / 330 collaborateurs)

Premier bailleur social public de la région Occitanie. 23000 logements.

Fonction : Directeur d'agence quartier de la Mosson Gestion d'un Patrimoine de 3600 logements en QPV.

Management, gestion de 45 collaborateurs (Responsable de Patrimoine / Responsable de Gestion économique / Responsable de Site

/ Chargés de Proximité / Chargés de Gestion de clientèle). Consolidation de l'esprit d'équipe. Développement des compétences des

collaborateurs. Préparation et suivi des budgets de fonctionnement et de travaux.

Résultats : Gestion d'un budget de maintien du patrimoine de 1,5M€ / Gestion de budget d'investissement et gros entretiens de

1,3M€. Préparation et membre de la CAL (Commission d'Attribution Logement).

Diminution du taux de refus en CAL (52% en

2019 -> 26% en 2021). Diminution des délais de réponse locatives et techniques (15 jours en 2019 -> 9 jours en 2021). Diminution

des impayés (4,2% en 2019 -> 3% en 2021 sur les 18,5M€ d'encaissement de loyer).

mars 2016 / oct. 2019

Responsable d'agence service

SCHINDLER

Responsable Agence Service (Mars 2016 à octobre 2019).

SCHINDLER France (CA 400M€ / 3200 collaborateurs)

Installation, dépannage, maintenance en ascenseur, escalier mécanique et porte automatique

Fonction : Responsable d'une équipe de 15 personnes (Commerciaux, Techniciens de maintenance, réparations et modernisations) sur 1000 équipements.

Définition et mise en place de la stratégie commerciale.

Fidélisation et développement du portefeuille clients 350 clients sur un CA de 1.4 M€ (Syndic / Privé / Bailleurs sociaux/Public).

Management, gestion, fiabilisation et optimisation des process de l'entreprise.

Chiffrage sur ERP SAP et SIMPLEX de prestations

de réparations et modernisation. Chiffrage d'offres de contrat de maintenance de modernisation et remplacement complet

d'ascenseur en appel d'offres privé et public.

Résultats : Augmentation de la rentabilité de l'agence de 6% en 1 an. CA réparation

1M€ /an, CA Modernisation 400 K€ / an, CA

maintenance 1,4M€

Augmentation du NPS (Net Promoter Score (Satisfaction client) de 28% en 1 an. Mise en place de projet de réduction des coûts et d'augmentation

de l'efficacité. Consolidation de l'esprit d'équipe. Développement des compétences des collaborateurs.

sept. 2012 / avr. 2015

Chef de projet exploitation commercial

PROXISERVE VEOLIA HABITAS SERVICES

Installation, dépannage, maintenance de l'habitation dans les domaines de l'eau, du Chauffage et des énergies renouvelables

Fonction : Fidélisation et développement Commercial (B to B) auprès des bailleurs

sociaux en support des 16 agences sur le secteur Sudouest, Languedoc et PACA - Suivi et support agences homogénéisation des outils d'exploitation et rendu commercial. Référent région et formateur sur le CRM SIEBEL. Avant-vente et après-vente.

Résultats : Mise en place EXTRANET sur le suivi d'activité chez 15 clients (Augmentation du CA de 20% sur la vente des services standards). Participation et élaboration de dossier réponse appel d'offres jusqu'à 5M€ par an. Suivi d'activité opérationnel dans l'ensemble des agences.

janv. 2011 / sept. 2012 Responsable de Production

PEROLO SA

Industrie de conception et fabrication de matériel pressionnable pour conteneur, citerne et camion dans la pétrochimie et l'alimentaire).

Fonction : Responsable de 4 chefs d'équipes et 45 opérationnelles. Organisation, pilotage de la production et amélioration continue sur 4 ateliers Chaudronnerie / Soudure / Usinage / Montage Management, gestion de la fabrication, fiabilisation et optimisation des process, suivi des relations avec clients et prestataires.

Résultats : Respect Coût / Délais / Qualité. Amélioration des indicateurs de productions en termes de livraison clients (Passage de 60% à 80% de commande livré à l'heure). Augmentation de la compétence des chefs d'équipes et des opérateurs, amélioration des process.

mars 2008 / janv. 2011 Responsable Méthode et industrialisation

PEROLO SA

d'une équipe de 5 personnes et garant de l'amélioration des procédés de fabrication en chaudronnerie, soudure, usinage et montage. Développement et amélioration produits. Responsable création article et gamme de fabrication de l'ERP. Responsable investissement (jusqu'à 500K€). Responsable projet développements nouveaux produits. Conception et optimisation des méthodes et des coûts de fabrications. Support usine de RUDONG (Chine).

Résultats : Augmentation des compétences des techniciens méthodes, fiabilisation de la base de données techniques, mise en place d'atelier de fabrication (Polissage sur Inox 80K€ de budget, achat et installation d'une machine de découpe Laser 500K€ de budget, etc...).

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ sept. 2007

BAC +5 MASTER 2; Master Science des matériaux et nouvelles technologie option IPAO (Ingénierie et Productique Assistées par ordinateur) - BAC+5

l'Institut de Formation des Techniques Supérieures de Charleville-Mézières

/

BAC STI option Génie Mécanique et Productique - BAC

Lycée Julie Daubié de Rombas

/

DUT en Génie Mécanique et Productique - BAC+2

l'IUT de Metz (57)

/

Licence en Génie des matériaux et nouvelles technologies - BAC+3

l'Institut de

COMPETENCES

MANAGEMENT:

- Recruter, Informer, animer et coordonner les équipes : Managers, Commerciaux, Techniciens.
- Pilote de Processus ISO 9001 respects du triangle Coût / Délais / Qualité
- Identifier, valoriser et développer les compétences du personnel (Diriger / Entraîner / Epauler / Déléguer)
- Participer à la définition du plan de formation des équipes et aux recrutements en lien avec les services RH.
- Entretenir les relations avec les partenaires sociaux, garantir la qualité du climat social (CE, DP, CHSCT).

- Animer des groupes de travail et conduire des réunions.
- Techniques de Management (Ecoute Active / Félicitations Minutes / etc...).

COMMERCE:

- Définition et mise en place de stratégie commerciale
 - Assurer une veille technologique pointue sur le secteur d'activités de l'entreprise.
 - .
 - Prospection du marché et la gestion d'un portefeuille de clients
 - Elaboration des devis
 - Négociation et la prise de commande
 - Suivre et anticiper les offres des concurrents afin d'identifier leurs avantages et inconvénients.
 - Suivre l'actualité des clients et prospects éventuels afin de détecter leurs besoins.
 - Répondre aux appels d'offres
 - Analyser et diagnostiquer les besoins du client.
 - Déterminer, en lien avec les services supports, les solutions les mieux adaptées.
 - Présenter la solution retenue et la défendre auprès du client.
 - Participer aux négociations commerciales avec la direction commerciale
 - Élaborer et suivre le projet en adéquation avec le cahier des charges validé par le client.
 - Définir les objectifs et les moyens en termes de délais, de coûts et de qualité.
 - Définir des indicateurs de suivi en lien avec les équipes de production.
 - Apporter tout au long du projet un soutien aux équipes de production par une expertise fonctionnelle et technique.
 - Assurer la continuité des liens avec le client et s'assurer de sa satisfaction.
 - Assurer le reporting auprès du client en lui présentant des indicateurs pertinents sur la rentabilité de son investissement.
 - Suivre l'affaire sur le plan administratif et financier.
- #### TECHNIQUES ET INFORMATIQUES:
- ERP SAGE X3, SAP, IKOS (Devis / Articles / Nomenclatures / Gammes de fabrication / Calcul de Coût)
 - CRM (Customer Relationship Management) SIEBEL Gestion de la base de données clients.
 - Pack Office niveau avancé
 - Gestion de Projets GANTT PROJET / MS PROJECT.
 - Connaissances dans les métiers de l'ascenseur et CVC.

CENTRES D'INTERETS

Sport, gastronomie et oenologie