



\*\*\*\*\*  
\*\*\*\*\*  
\*\* \*\* \*\* \*\*  
Draveil (91210)  
\*\*\*\*\*  
\* .\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\* .\*\*

## Directeur Automobile, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2019 /

#### Gérant / Directeur

RENAULT ARPAJON - Arpajon (91)

\* *Pilotage opérationnel, financier et humain de la concession en définissant une stratégie de développement et en déclinant des plans d'action et de progrès pour l'ensemble de l'équipe (40 collaborateurs).*

\* *Recherche permanente de nouvelles sources d'approvisionnement afin de challenger les fournisseurs*

*et de négocier les conditions d'achat les plus avantageuses.*

\* *Instauration d'un climat social propice à la performance et au bien-être des collaborateurs via*

*l'organisation d'évènements conviviaux afin d'améliorer leurs relations.*

*Réalisations : croissance annuelle du CA de 20% depuis 2019, réduction des frais fixes de 10%, vente*

*de véhicules neufs x2 en 2 ans, baisse de 15% des frais de remise en état des véhicules d'occasion.*

janv. 2012 / janv. 2019

#### Gérant / Directeur

FORD CORBEIL - Corbeil-Essonne (91)

\* *Définition et déploiement d'une stratégie de Communication (affichages, publications print et*

*digitales) pour augmenter la visibilité et la notoriété de la concession.*

\* *Adaptation de la stratégie Marketing et Commerciale en analysant les chiffres de vente, les*

*caractéristiques des acheteurs et les tendances de consommation.*

\* *Gestion des dysfonctionnements et des plaintes de la clientèle en proposant des solutions rapides*

*et adaptées et en maintenant une qualité de service irréprochable.*

janv. 2010 / janv. 2012

#### Responsable Services Après-Ventes Plaque Nord

Groupe BEHRA Automobiles - Morangis (91)

\* *Organisation d'enquêtes de satisfaction auprès des clients afin d'identifier nos atouts et nos*

*axes de progression et d'innovation.*

\* *Mise en place de réunion avec les responsables Ateliers & Pièces de rechange afin d'élaborer de*

*nouvelles procédures qualité et d'améliorer les résultats.*

\* *Compilation de statistiques sur les problématiques clients et préparation de rapports d'analyse*

*sur la nature des interventions afin d'harmoniser les procédures internes et de gagner en*

*productivité.*

\* *Echanges réguliers avec les équipes en charge du recrutement afin d'anticiper les besoins et*

*d'affiner les profils recherchés en termes de compétences.*

janv. 2008 / janv. 2010

#### Gérant / Directeur

FORD CORBEIL - Corbeil-Essonne (91)

\* *Gestion des relations avec les fournisseurs, supervision des achats, négociation des tarifs,*

*traitement des litiges et évaluation de la qualité des prestations délivrées.*

\* *Développement commercial par des actions de fidélisation et de prospection, négociation des*

principaux contrats B2B.

\* Gestion des stocks et de l'approvisionnement, organisation régulière d'inventaires, passation des

commandes auprès des fournisseurs et contrôle des livraisons.

\* Agencement de la concession et de la vitrine (visual merchandising), mise en valeur des produits

et des nouvelles collections, décoration des espaces de vente pour les animations et les périodes festives.

**janv. 2003 / janv. 2008 Conseiller Commercial Carrosserie & Mécanique**

SVICA (filiale PEUGEOT) - Juvisy-sur-Orge (91)

\* Accueil de la clientèle, découverte et analyse des besoins, réalisation des devis.

\* Gestion des sinistres avec les experts et les compagnies d'assurance.

\* Mise en relation avec les commerciaux pour l'achat d'un nouveau véhicule.

**janv. 2000 / janv. 2003 Carrossier Peintre**

CSTP - Viry-Châtillon (91)

---

## DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **Formation réalisée en apprentissage de 1996 à 2000**

la Carrosserie Barbe à Viry-Châtillon

/ **Relation Client; Développement des Ventes; Gestion des Conflits**

/ **Formation continue**

Renault / Ford / Peugeot

---

## COMPETENCES

Pack Microsoft Office

---

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

---

## CENTRES D'INTERETS

Sports automobiles, Football