



***** *

Marié, 2 enfants
Permis B

* * * * *

Annecy-le-Vieux (74940)

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

Directeur centre de profit, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- févr. 2018 / aujourd'hui Responsable d'Agence**
O2 Care Services Annecy (74)
Prestataire de Service n°1 Ménage Repassage / Garde d'enfants / Seniors / Soutien Scolaire
60 collaborateurs - Reprise d'agence - CA: 1M€ - Effectif: encadrant, assistant ménager, garde d'enfant, auxiliaire de vie
Mission: actionner les leviers de développement (plan acquisition et rétention client, formation, partenariat)
Pilotage de l'activité: exploitation, stratégie commerciale, ressources humaines, gestion administrative
- janv. 2011 / janv. 2014 Responsable de Magasin**
ORANGE CC Annemasse (74)
Franchisé M10 CC Praz du Léman - Opérateur Téléphonie N°1 France
6 collaborateurs - Volume : 4.500 lignes - Ouverture d'une boutique Orange « concept Maison connectée »
Mission : atteindre la très satisfaction client - Résultat : 7è/130 PDV après 1 an d'ouverture (Quali Orange SE)
- mars 2010 / oct. 2010 Responsable des Ventes**
MOBALPA Ville la Grand (74)
- Agencement des pièces à vivre de l'habitat (cuisine, salle de bains, rangement)
14 collaborateurs - CA : 2.2M€ en 6 mois (+30%/an) - N°2 France en CA (sur 285 concessions) - 800 m2
Mission : améliorer la performance commerciale - Résultat : CA obtenu le plus élevé depuis l'ouverture du magasin
- janv. 2007 / déc. 2008 Directeur de Région**
INTERNITY - Auvergne Rhône Alpes
75 collaborateurs - 18 magasins - CA : 6M€ - Effectif + 20 collaborateurs (recrutement vendeurs, techniciens, responsables)
Mission : développer le réseau (management multi-sites & ouverture PDV) - Résultat : ouverture de 6 magasins
- janv. 2006 / janv. 2007 Responsable de Magasin**
BOUYGUES TELECOM CC Epagny (74)
Mission : réussir le lancement du PDV, se démarquer de la concurrence - Résultat : forte fidélisation de la clientèle
- janv. 1999 / déc. 2004 Directeur de Région**
SFR - Rhône Alpes
65 collaborateurs - 15 magasins - CA : 3M€ - Volume : 50.000 lignes (+42%/an)
Mission : piloter la région, faire appliquer les best practices - Résultat : croissance N°1/16 régions en volume
- janv. 1997 / déc. 1998 Télévendeur**
ORANGE Villeneuve d'Ascq (59)
- Centre expérimental GESTAB - Opérateur Téléphonie N°1 France
Mission : vendre par téléphone des produits et services, en proactif, auprès de professionnels

/

Vendeur
Lyon Part Dieu (69)
Mission : gérer un PDV leader & formateur, renouveler l'équipe à 100% - Résultat : N°9 -> 3 France en volume

RPV St-Etienne (42) : 4 collaborateurs - CA : 270K€ - Volume : 3.300 lignes (+90%/an)
Mission : gérer un PDV déficitaire, reconquérir la clientèle perdue - Résultat : meilleure hausse / région du DR

Mission : vendre, faire preuve de pédagogie auprès des clients par le biais de démonstrations

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2014 / juin 2016	Master 2 & DAS MAE (Management et Administration des Entreprises); outil clé dans le déploiement de l'économie circulaire - BAC+5 HEC Executive / Genève
sept. 2013 / juin 2014	Formation au tutorat (tuteur d'une salariée en contrat de professionnalisation) OPCAREG Rhône Alpes
/ juin 2010	o Vendeur-concepteur de cuisine montée Centre de formation MOBALPA (Thônes)
sept. 2003 / juin 2008	o L'animateur coach; L'entretien de recrutement Cabinet PROFORMA (Marseille); o Le management à distance - Jacques SACQ (Lyon); Cabinet MARKTEAM (Paris)
sept. 2002 / juin 2003	o Les fondamentaux et les outils de management; o Vente et nouvelles technologies; (Puteaux) Cabinet SESAME CONSEIL (Lyon); Centre de formation SFD
sept. 1994 / juin 1996	DECF (Diplôme d'Etudes Comptables et Financières) - 3 UV; DUT GEA (Gestion des Entreprises et des Administrations); Bac G2 (Techniques Quantitatives d - BAC+2 Ecole La Salle / Lille; IUT / Lens; Ecole St Jude / Armentières

COMPETENCES

Management opérationnel d'équipe commerciale
Vente BtoC
Gestion d'un centre de profit (magasin, agence, multi-sites)

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais