



\*\*\*\*\*

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

Saint-Sébastien-sur-Loire (44230)

\*\*\*\*\*

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

---

## Directeur de Site, Sénior

---

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

avr. 2016 /

#### Directeur de Site

STRICHER - Carquefou 44

*Développement et fidélisation du portefeuille client, tout en assurant la prospection de nouveaux marchés.*

*Mise en place d'accord cadre national.*

*Recrutement et management d'une équipe pluridisciplinaire (secrétariat, technique, commerce et exploitation) -10 personnes.*

*Elaboration d'une stratégie commerciale.*

*Garant de la gestion administrative, financière, commerciale et managériale du centre de profit.*

*Préparation du budget annuel et reporting régulier à la direction général.*

*Anticipation et optimisation des moyens techniques, organisationnels et humains nécessaires au bon fonctionnement de l'activité.*

*Gestion et pilotage du compte de résultats.*

*Suivi du risque client et des impayés.*

mars 2014 / mars 2016

#### Responsable Développement Commercial Grand Ouest

STRICHER

*STRICHER Location de véhicules professionnel (Groupe PETIT FORESTIER) - Mars 2014 à mars 2016 - CDI - 18 Départements*

*Prospection et développement d'activités cibles -*

*Gestion et suivi de comptes clés.*

*Développement d'un portefeuille clients.*

*Management et accompagnement de 18 commerciaux.*

*Elaboration des réponses à appels d'offres, soutenance et négociation, signature des contrats.*

*Réalisation des propositions commerciales.*

*Gestion du back office commercial.*

janv. 2011 / août 2013

#### Commercial

Sté PRIVILEG (Groupe ELIVIA) - Laval 53 PRIVILEG

*Gestion et développement d'un portefeuille client existant en GMS et boucherie traditionnelle.*

*Prospections de nouveaux clients.*

*Garantir le suivi client : Suivi administratif et financier rigoureux, proposition de produits le plus adaptés.*

*Assurer l'adéquation entre les attentes clients et les besoins (équilibre matières)*

*Concevoir des approches tarifaires cohérentes.*

*Effectuer un prévisionnel hebdomadaire des ventes de la clientèle.*

*Réalisation de rendement pour augmenter la rentabilité des prix de vente.*

### DIPLOMES ET FORMATIONS

---

/ juil. 2021

#### Gestion administrative du personnel et droit du travail

Paris

/ mars 2020

#### Gestion des Ressources Humaines

Paris

/ janv. 2017

#### Management et manager de proximité

Paris

- / juin 2008**                      **Brevet de Maîtrise Boucher** - BAC+4  
ESFORA La Roche S/Yon 85
- / juin 2007**                      **CAP-BEP Préparateur en produits carnés** - CAP  
CIFAM Nantes 44
- / juin 2005**                      **BTS Négociation Relation Client** - BAC+2  
CCI Nantes 44
- / juin 2003**                      **Bac Professionnel Vente** - BAC  
Lycée St Thomas d'Aquin - Ancenis 44
- / juin 2001**                      **BEP Vente Action Marchande** - BEP  
Lycée Notre Dame - Rezé 44

## **COMPETENCES**

---

Pack Office, SalesForce, Workday, Cegid

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

<b>Anglais</b>	Elémentaire
<b>Espagnol</b>	Elémentaire
<b>Français</b>	

## **CENTRES D'INTERETS**

---

Football, Golf