

**Richard C.** - Né le 13/02/1966  
**89140 Pont Sur Yonne**  
**26 ans d'expérience**  
**Réf : 1204061705**

## **Chef d'agence dans le bâtiment et négoce de matériaux**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Bourgogne, dans le Bâtiment.

### **Formations**

---

1986 à 2008 : formation interne continue par le cabinet KRENO puis SEGOS et aussi une formation interne du groupe Point P sur la vente, management, gestion

1981 à 1984: diplôme d acoustique en architecture obtenu à la chambre de commerce et d industrie de paris (Andrézy 78 )  
Permis A et B

### **Expériences professionnelles**

---

31/01/2012: Gérant - MCV BAT - BOBIGNY (93) Missions Gérant d'une deuxième structure entreprise générale du bâtiment afin de reprendre l'activité et le suivi des chantiers sur la région parisienne concernant la ste SEMECO gestion de patrimoine.

26/11/2008: Gérant - MCV CONSTRUCTION - YONNE (89) Missions Partis de zéro j'ai développé un portefeuille de clients en rénovation et constructions neuves, assuré la sécurité et l approvisionnement chantier ,exécuter la mise en oeuvre des produits au respect des plans de construction fournis, gérer les équipes et suivit des avancements chantiers et règlements clients.

11/09/2006: Chef d agence - POINT P - Département (62) Missions En tant que chef d agence j'ai pu gérer l ensemble de l'activité du centre de profit et développer le secteur commercial sédentaire et itinérant, j'ai pu agir sur l' ensemble du tableau de bord de l agence en terme d achats,bfa,demarques,stock,produits,relations fournisseurs et budget en accord avec le responsable de secteur

01/04/2004: Chef d'agence - MATERIAUX SERVICE- Persan Beaumont (95) Missions Dans le cadre du rachat des ets matériaux services par le groupe CRH j'ai intégré cette nouvelle enseigne a la politique commerciale du groupe, j'ai développé le portefeuille clients professionnel, apporté une meilleures gestion de stock, restructuré le dépôt au normes sécurité d accueil au public et former les commerciaux aux techniques de ventes et ainsi permis d augmenter le résultat net de l agence

05/12/1986: Chef d'agence - RABONI CRH - ILE DE France Missions Commercial caisse ,commercial comptoir spécialiste carrelage puis par promotion interne responsable de ventes livrées et pour terminer, chef d agence . J ai traité aussi la vente directe ,la gestion de stock et la sécurité, j'ai assuré le développement de portefeuilles clients et réalisé les objectifs de CA et MARGE définis sur budget en accord avec la direction générale

### **Atouts et compétences**

---

Développement de chiffre d'affaire et marge , établissement de budget en coordination avec la direction du groupe

Gestion de stock

Gestes et sécurité

Suivi et développement de portefeuille clients gestion atc et sédentaire

Responsable d équipes moyenne de commerciaux et magasiniers entre 5 et 14 personnes

Connaissance informatique, Word, Excel ,Power point (Expert)

## **Permis**

---

Oui

## **Centres d'intérêts**

---

- Voyage ,Cinéma