

**Guillaume L.** - Né le 15/09/1966  
**18000 Bourges**  
**20 ans d'expérience**  
**Réf : 1301231753**

## Directeur de centres de profit

### Ma recherche

---

Je recherche un CDI, sur les régions voisines de la région Bretagne avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

Maîtrise de sciences économiques

### Expériences professionnelles

---

#### 2013

Directeur de Pôle / REXEL - Région centre Depuis 2011 Distribution de matériel électrique o Missions : 7 agences, 45M€, 57 personnes dont 11 commerciaux • Tenue de l'exploitation et atteinte des résultats demandés sur la business unit • Coordination et animation d'équipe pluridisciplinaire (sédentaires et commerciales) • Garant de l'application de la stratégie commerciale de l'entreprise au sein des 7 points de ventes • Relations et contacts spécifiques avec les différents types de clients (artisans, grands comptes, régionaux, particuliers, etc.) • Négociations fournisseurs pour actions spécifiques, montages d'opérations, prises d'affaires spéciales. • Orientation et exploitation des niches de développement (ENR, électroménager, plombiers,) □ Résultats : - CA en progression sur N-1 de 3% / N-1 Construction de la structure en termes d'organisation (cohésion des équipes, échange des best-practices) Déplacement d'un point de vente (progression de CA de 15%)

#### 2011

Directeur Commercial / ARMORGREEN - Région Ouest 2009-2010 Entreprise d'installations et de distributions de produits photovoltaïques (groupe Legendre) o Mission : Création ex nihilo d'une activité de distribution solaire auprès d'une clientèle de professionnels • Élaboration d'une offre spécifique, avec sélections et négociations auprès des fabricants spécialisés • Embauche de l'équipe dédiée (logistique, commercial, ADV, conseiller énergie, technicien) • Construction d'un réseau d'installateurs partenaires (définition de profil, prospection, animation, offre produits) □ Résultats : - Réalisation de ventes pour 3000K€ depuis la création de la structure, sur de petites et grosses installations Fréquentation du show room de 80 clients particuliers/semaines ~ Création d'un réseau de 35 artisans partenaires récurrents ~ Services clients garanties (aucunes réclamations clients, respect des délais)

#### 2006

Directeur de Secteur / RESEAU PRO - Finistère Sud 2006-2009 Distribution de bois et matériaux (groupe Wolseley) o Missions : 4 agences, 23M€ de CA, 95 Personnes dont 10 commerciaux • Animation d'une équipe de 10 commerciaux (coaching régulier, fixation et suivi d'objectifs, visites accompagnées, challenges) • Gestion directe du centre de profit principal, et management des 3 autres sites du secteur • Garantie du niveau de performance du secteur (consolidation du résultat, rotations de stocks, investissements, niveau des en-cours) • Mise en place des synergies secteur (exploitations, logistiques, achats, commerciales) • Suivi de clients grands comptes (contrats cadres, négociations,...) □ Résultats : - Baisse du niveau de stocks de 2 jours ~ Augmentation du portefeuille des clients actifs de 10% (ciblage d'actions spécifiques, téléventes,...) ~ Progression de 5% du CA du secteur sur la dernière période ~ Développement de la famille aménagement extérieur , +15% avec ciblage de nouveaux clients (paysagistes, mairies)

### Langues

---

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

## **Atouts et compétences**

---

Pilotage de centres de profit  
Management d'équipe pluridisciplinaire  
Gestion de compte d'exploitation (Expert)

## **Permis**

---

Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

- : Sports Pratiqués : VTT, Course à pieds  
Loisirs : Bricolage, Balades, voyages (Australie, Chine, Afrique du sud,...)□