

**Patrice A.** - Né en 1964  
**45000 Orleans**  
**21 ans d'expérience**  
**Réf : 1305241614**

## Directeur de site

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

1998 : Top Executive Management  
INSEAD, Fontainebleau  
1995 : Management et Stratégie Commerciale  
Mercuri, Paris  
2005 : Droit Commercial & des Sociétés  
Cabinet Mendelsohn, Paris  
DUT Chimie  
IUT, Orléans □ Top Executive Management  
INSEAD, Fontainebleau  
1982 : Management et Stratégie Commerciale  
Mercuri, Paris

### Expériences professionnelles

---

#### Depuis 1995

□ Directeur de Site Brenntag, Saint Cyr en Val. Management de 55 personnes pluridisciplinaires Responsabilité Pénale d'un Site classé SEVESO Fabrication, Transformation, Stockage et Transport intégré de Matières Dangereuses Mise en place et intégration de SAP.

#### 1992

Chef de Projet Brenntag, France. Mise en place d'une plateforme commerciale et conception d'un CRM pour les commerciaux.

#### 1992

Directeur des Ventes Orchidis, Créteil Gestion d'une équipe de Technico-commerciaux, et de la relation nationale grands comptes.

#### 1989

Chef des Ventes Parachimic, Rouen Gestion d'une équipe de Technico-commerciaux, et l'animation nationale d'une gamme.

#### 1987

Chef des Ventes Bineau, Orléans Gestion d'une équipe de Technico-commerciaux.

### Langues

---

- Français : maîtrisé / Anglais : bon niveau / Espagnol : notions parlé: scolaire / écrit: notions

### Atouts et compétences

---

Gestion et création du profit :

- Augmenter la rentabilité et la valeur.
- Elaborer, Suivre et Respecter un Budget.
- Mettre en place des outils de suivi.
- Optimiser tous les flux financiers et autres.

-Anticiper, Analyser, Maîtriser et Gérer les besoins en Outils, Matériels et Humains.

#### MANAGEMENT & RESSOURCES HUMAINES :

- Recruter, Diriger, Ecouter, Former et Déléguer auprès d'équipes pluridisciplinaires.

#### COMMERCIAL :

- Prospecter, Découvrir, Offrir, Négocier auprès de clients incluant les Grands Comptes.

- Construire une plateforme commerciale

#### PRODUCTION :

- Anticiper, Maîtriser et Respecter les délais la qualité et la productivité.

- Maîtrise des outils d'amélioration continue.

#### LOGISTIQUE :

- Planifier, Organiser et Optimiser les réceptions, le stockage et les livraisons.

#### ACHATS :

- Maîtriser et Optimiser les Stocks.

- Choisir , Evaluer et Négocier.

#### QUALITÉ , SÉCURITÉ & SURETÉ :

- Mettre en place , Améliorer et Faire Vivre les référentiels ISO 9000, HACCP, Bonnes Pratiques, et obligations légales.

#### INVESTISSEMENTS :

- Anticiper, Construire, Chiffrer, Négocier, Exécuter des investissements de Productivité, de Renouvellement, et d'Expansion

#### SYSTÈMES INFORMATIQUES & TECHNOLOGIE :

- Analyser les besoins des opérationnels, Négocier avec les équipes informatiques, Assurer un démarrage, Mettre en place des outils complémentaires sur SAP.

- Mettre en place de l'identification.

#### GESTION DE PROJETS TRANSVERSAUX :

- Planifier, Animer, Décider, Reporter, Mettre en Place, Fédérer .

#### REPRÉSENTATION :

- Présider les DP, CE et CHSCT.

- Représenter Pénalement et à l'extérieur (Expert)