

Denis B. - Né
41200 Romorantin-lanthenay
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1505310810

Directeur de travaux

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France, dans le Bâtiment, le Batiment Second Oeuvre.

Formations

Baccalauréat A 2 mention B, juin 1969

ITB (institut technique bancaire Bac + 3) : management, centre de profit, gestion des risques. CNAM.

BTS Traducteur Commercial Anglais 1974

British Chamber of Commerce examination 1974 Lille. Anglais courant.

Formation continue :

École des Ventes BNP 1981. Gordon Management 1983

Ingénierie Financière 2000-2004

Formation à la reprise d'entreprises (CCI, cabinets) 2005

Expériences professionnelles

2012- 2014

Directeur régional MDT : ETI spécialisée CVC (Maint. et Travaux). Situation de crise. Relance réussie en 15 mois et retour à l'équilibre. Précisions et chiffres probants disponibles.

2006-2011

Chef d'entreprises : Second oeuvre Bâtiment : trois sites, 120 salariés CA : 12 M€ HT. (CVC, Électricité + BE intégrés). Installation et maintenance. Tertiaire, Industrie, Collectivités. Contexte de Reprise et Croissance externe. Mise en place nouvelle organisation : management participatif, centralisation fonctions BO, communication externe/interne, relance avec progression du CA limitée à 15% par an.

2004-2006

Reprise d'entreprise : Bilan de compétences, recherche de cibles, formation à la reprise et préparation de business plans.

2004

Directeur d'agence Entreprises : groupe CCF/HSBC à Paris. Mission de nettoyage, réorganisation et relance. Agence passée du 53° au 11°rang en quatre ans. Progression de 41 % des volumes et 14 % du résultat.

1997

Directeur d'agence Entreprises : groupe FORTIS-SUEZ. Création d'agence. Point mort atteint en 18 mois pour un objectif à 36 mois. 1994 : S/Directeur agence centrale, Bordeaux, groupe FORTIS-SUEZ, management de 50 personnes, Supervision des risques 1000 comptes Entreprises. Progression du PNB de 10% par an. 1992 : Responsable Service Financement Entreprises : Caisse Épargne ARRAS, création ex-nihilo du service. 1979-1990 : Directeur de bureau et Fondé de pouvoirs : BNP : cinq postes à dominante managériale et commerciale en région Nord puis animateur commercial : 150 p/ 14 agences. 1979 : Commercial Entreprises : Lloyds Bank Lille : création du Business Development. destiné à la prospection PME et Groupes.

Atouts et compétences

Gestion d'Entreprises et Centres de profits : Chef d'entreprise (2006-2014), Directeur d'agences (1992-2004). Responsable des budgets, tableaux de bord et comptes de résultats. Maîtrise des fonctions commerciales, financières, juridiques, administratives et sociales.

Management d'équipes, développement et formation des collaborateurs : 120 p. sur trois sites (Entreprises), Supervision d'un groupe d'agences (+ 150 salariés sur 10 sites). Gestion des Risques pro et Sécurité. Recrutement, formation et promotion. Entretiens annuels. Gestion des IRP. Bâtiment, Services BtoB.

Animation commerciale : Relance soutenue avec démarche commerciale perso(2013-14) sur 3 sites : Équilibre retrouvé en 15 mois. Résultat multiplié par 2,5 en six ans (Paris 1997-2004) par mise en place plan d'action commercial, implication personnelle et qualité du service. Progression du CA limitée à 15 % par an. Création ex nihilo d'agence.

Expertise financière, Analyse et prise de décisions sur dossiers Particuliers et Entreprises. Gestion financière. Analyse de bilans, business plan, Ingénierie financière, création/reprise/cession d'entreprises. Recherche et évaluation de cibles. Recouvrement.

Informatique : Internet, Office, veille économique. (Expert)

Permis

permis B

Centres d'intérêts

- Sport : pratique régulière.
passionné depuis vingt cinq ans, compétiteur de travail.
Bénévole au sein d'une Association : Assistance aux handicapés.