

**Yannick M.** - Né en 1967  
**44240 La Chapelle Sur Erdre**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1510141217**

## **Chargé d'affaires en menuiserie intérieure et agencement**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans le Bâtiment, le Batiment Second Oeuvre.

### **Formations**

---

1988 :

BTS "action commerciale", cours suivis au lycée Jacques Cartier de SAINT MALO

1986 :

BAC G3

1985 :

BAC G2

### **Expériences professionnelles**

---

#### **Fév 2014 à juillet 2015**

Chargé d'affaire Entreprise Vivolum (anciennement Volutique) à Treillières préparation et suivi de chantiers principalement en menuiserie intérieure, mobilier et cloison modulaire. Gestion financière des chantiers et management des équipes (jusqu'à 1 million d'euros et 20 compagnons sur un chantier)

#### **Juin 2013 février 2014**

Chargé d'affaires à l' Entreprise Nouzillier à Malville Préparation et suivi de chantiers en mobilier d'agencement, menuiserie intérieure et cloison modulaire. Gestion financière des chantiers et management des équipes (jusqu'à 500000 euros et 10 compagnons sur un chantier) Direction opérationnelle de l'entreprise sur les 3 derniers mois

#### **Aout 2008 à juin 2013**

Maitrise d'oeuvre en activité libérale, spécialisation en surfaces commerciales et en mobilier d'agencement (Pilotage de projet jusqu'à 1.2 millions d'euros) mes fonctions s'articulaient autour des axes suivants : Commerce Etudes préliminaires, prises de côtes. Avant projet définitif et dossier de PC ou déclaration de travaux ou autorisation de travaux, demande de pose d'enseigne, dossier accessibilité (PMR) et sécurité dans le cas d'ERP. Projet détaillé de conception (descriptif quantitatif, plans exé) et consultation des entreprises. Assistance à la passation des marchés d'entreprises. Direction des travaux. Vérification des factures ou situations, émission de certificats de paiement. Assistance à la réception des travaux.

#### **Oct 2006 à Aout 2008**

En mission Chez Atlantic Agencement (groupe Coupechoux) / MACHECOUL (44) - Collaboration jusqu'en 2012 Leader français et européen en agencement de pharmacie. Au quotidien, métré de tous les éléments sur mesure des pharmacies et de l'intégralité de tout projet autre (optique, vêtements, dentaires, clinique vétérinaire...), en charge du chiffrage des nouveaux mobiliers et prototypes. Mise au point d'un configurateur pour le chiffrage du mobilier sur mesure... Audit et restructuration du service transport : établissement d'un cahier des charges, consultation des entreprises potentielles et sélection de celles ci en fonction des nouveaux critères retenus. Conception de la plaquette commerciale de l'entreprise. En charge depuis le dernier trimestre 2007 du projet de développement commercial de l'entreprise par la diversification des activités.

## **Oct 2005 à Aout 2006**

Entreprise générale (section menuiserie/charpente) Le bâtiment Guérandais / GUERANDE (44) Installation et développement d'un logiciel de devis métré et création d'une bibliothèque sur la partie second oeuvre. Réalisation de chiffrage tous corps de métiers sur des projets neufs ou en rénovation, négociation de ces derniers et conduite des travaux. Mars 2005 à sept 2005 : Cabinet d'architecture Bruno CHANTELOUP / LE POULIGUEN (44) Réalisation d'estimatifs chiffrés tous corps de métiers, conduite de travaux de maisons individuelles. Oct 2003 à jan 2005 : Entreprise de menuiserie générale AER / LA GACILLY (56) Responsable de la direction des activités de la société AER avec une mission polyvalente de conduite de travaux. J'ai oeuvré principalement sur des chantiers publics (école, lycée, mairie, salle de sports et polyvalente, maison de retraite, hôpital,etc...) aussi bien en neuf qu'en rénovation principalement en menuiserie extérieure et intérieure, en faux plafond. Oct 2000 à oct 2003 : Entreprise de menuiserie charpente VIGIER / GUERANDE (44) J'ai réalisé pour cette entreprise de 20 personnes, les devis, métrés, commandes, la facturation de l'entreprise, et parallèlement au chef d'entreprise la négociation des affaires et la conduite des travaux. Mars 1999 à oct 2000 : Directeur d'agence d'un négoce bois et matériaux Groupe PINAULT à GUERANDE (44) Dynamiser 'une équipe de 15 personnes dont 2 commerciaux externes et 1 vendeur cuisine. Suivi commercial des grands comptes. Suivi des tableaux de bord et participation à la prévision budgétaire. Mise en oeuvre des actions nécessaires pour la réalisation des objectifs fixé (actions commerciales, animations événementielles...). Mars 1998 à mars 1999 : Chef des ventes d'un négoce bois et matériaux Groupe PINAULT à MORLAIX (29) et LANNION (22) - 30 personnes Encadrement d'une équipe de 3 commerciaux externe et de la vente interne. Suivi commercial des grands comptes. Mise en place du système de tournée clientèle informatisé auprès des commerciaux externes à titre expérimental sur la région ouest. Mission de formation technique du nouveau chef d'agence non issu du bâtiment. Nov 1990 à mars 1998 : Chef d'agence d'un négoce bois et matériaux Groupe PINAULT à VITRE (35) Dynamiser une équipe de 7 personnes. Rôle commercial prépondérant par la prospection, le suivi et la fidélisation des clients Suivi des tableaux de bord et participation à la prévision budgétaire. Jan 1990 à Oct 1990 : Commercial externe dans un négoce bois et matériaux Ent LEPELLETIER DROUARD à LE MANS (72) J'avais à charge de visiter des prospects et de développer un secteur géographique spécifique.

## **Atouts et compétences**

---

Excel, word, photoshop, logiciel dessin 2D et 3D (Expert)

## **Centres d'intérêts**

---

- Raids nature (vtt, course à pieds, canoë), vélo de route, lecture, bd