

**Benoit C.** - Né en 1973

--

**20 ans d'expérience**

**Réf : 1607261204**

## Responsable d'agence

### Objectifs

---

- Commerçant dans l'âme, manager et gestionnaire expérimenté de surfaces commerciales, je souhaiterais rejoindre votre société pour devenir un acteur majeur de son développement.

Ainsi, je pourrais mettre au service de votre entreprise : mes 15 ans d'expérience, mon expertise, mon énergie et ma capacité de travail.

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, aux villes voisines de la région Pays de la Loire, dans le Matériel BTP.

### Formations

---

Formation technique réseau voiries  
EU, EP, Eau potable, Incendie et Gaz  
Sté PLASSON, NORINCO, FRANS BONHOMME

Formation suivi de compte d'exploitation  
SKEMA BUSINESS SCHOOL - Sté FRANS BONHOMME

Formation technique : Mécanique générale; Energies renouvelables; Réseaux; Hydraulique; Pneumatique; Electronique; Electricité; Arrosage espace vert

### Expériences professionnelles

---

#### 06/2016

Responsable Administration des ventes MODEMA AGRI | St Leger sous Cholet, Réceptionner, enregistrer et traiter les commandes des commerciaux ; Négocier avec les fournisseurs, gérer les achats et gérer les stocks ; Manager et animer les équipes de commerciaux, de monteuses et de chauffeurs ; Suivre les dossiers de financement et organiser la facturation client ; Créer des rapports détaillés et des tableaux de suivi d'objectif pour la direction.

#### 2007-2013

Responsable d'agence FRANS BONHOMME | ST Barthélémy d'Anjou, Piloter un centre de profit de 1500 m<sup>2</sup> sur 10 000 m<sup>2</sup> de parc ; Manager une équipes de 15 personnes (ATC, Secrétaire, Chauffeur, Magasinier vendeur) ; Recruter et former les nouveaux collaborateurs pour les intégrer à l'équipe ; Organiser et contribuer à l'atteinte des objectifs budgétaires définis et optimiser les résultats en respectant le cadre défini par l'entreprise ; Dynamiser les ventes en organisant régulièrement des opérations commerciales ; Entretien et développer l'activité commerciale de l'agence dans un but de qualité de service et fidélisation des clients ; Organiser l'entretien individuel annuel ; Vérifications et formation sur l'application des règles de sécurités ; Gestions des commandes, stocks, factures et inventaires ; Analyser et apporter les corrections sur la gestion du compte des résultats ; Gérer les plannings et les congés ; Maîtriser la gestion du parc automobile ; Entretien et développer le portefeuille client ; Compte rendu régulier avec le siège sur l'activité de l'agence et proposer une amélioration continus d'évolution de l'agence Réussites : Implantation et lancement réussi d'une activité de plomberie qui a ensuite été implantée dans les 400 magasins du groupe.

## Atouts et compétences

---

Recruter et former les nouveaux collaborateurs pour les intégrer à l'équipe  
Organiser le suivi des objectifs et mettre en place des rapports adaptés  
Maîtriser la masse salariale et les frais généraux pour atteindre les objectifs fixés  
Développer le chiffre d'affaires et optimiser la marge brute de l'établissement  
Dynamiser les ventes en organisant régulièrement des opérations commerciales  
Gérer et entretenir le portefeuille client.  
Réceptionner, enregistrer et traiter les commandes des commerciaux  
Négocier avec les fournisseurs, gérer les achats et gérer les stocks  
Manager et animer les équipes de commerciaux, de monteurs et de chauffeurs  
Suivre les dossiers de financement et organiser la facturation client  
Créer des rapports détaillés et des tableaux de suivi d'objectif pour la direction  
Pack Office  
Logiciel de gestion  
Ciel Internet (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Cinéma • Sport mécanique • Bricolage • Presse économique • Voyages • Marche à pied • Tennis