

Sébastien L. - Né
31200 Toulouse
20 ans d'expérience
Réf : 1709150819

Directeur

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Midi Pyrénées, dans l'Administration et juridique, les Services Commerciaux.

Formations

1997 : Attestation de Capacité de Transport de Voyageurs
1997 : Diplôme universitaire Bac+4 Jouy le Moutier
1995 : Maitrise d'Urbanisme Marne la Vallée
1994 : Licence d'Urbanisme Marne la Vallée
1993 : DUT Génie Civil Cergy Pontoise
1991 : Baccalauréat D Cergy Pontoise

Expériences professionnelles

Depuis 2010

Directeur Général SL Consult : Management de Transition (5 à 24 mois- Entreprises de Transports) C.A 27 Millions d'euros- Rennes- Cannes- Martinique

2009

Directeur Général - Société Keolis - C.A 21 Millions d'euros.

2006-2009

Directeur Régie et Gare Routière Toulouse - société CG 31 - C.A 14,6 Millions d'euros

2004-2006

Directeur et Responsable d'Exploitation - Régie Transport de la Rochelle - C.A 25 Millions d'euros.

2001-2004

Responsable Méthode - société SEMTAO ORLEANS

1999-2001

Chargé d'Etude et Méthode - société SAEM T2C CLERMONT-FERRAND.

1997-1999

Chargé d'Etude et Méthode - société SAEM T2C CLERMONT-FERRAND.

Atouts et compétences

Management de Direction

- Animation du CODIR et suivi de 290 collaborateurs encadrement, coordination et motivation d'équipe
- Organisation des conseils d'administration d'EPIC, Conseils Généraux (CG31, CG35)
- Management de Transition 3 entreprises (36 mois)
- Animation de CE, DP et CHSCT
- Renégociation d'accord d'entreprise
- Négociation avec les partenaires sociaux d'un changement de convention collective
- Négociation des NAO

Gestion administration et financière

Gestion Financière

- Réalisation du budget de fonctionnement (27 000 KE)
- Réalisation du budget d'investissement (30 000 KE)
- Mise en place de tableaux de bord de suivi des coûts (personnel, administratif, mécanique et achats)
- Optimisation de la rentabilité

Gestion de Projets

- Mise en place d'une nouvelle offre BHNS (Bus à Haut Niveau de Service)
- Assistance Technique pour des projets transports
- Réorganisation et optimisation de l'offre transport Tramway d'Orléans
- Mise en place de nouveaux outils innovants (SAE, GMAO, Billettique, Information voyageurs, Planification conducteurs)
- Etude de rachat d'entreprise
- Réponse d'appels d'offre
- Management de transition mise en place de nouvelles entreprises (27 000 KE) avec 290 collaborateurs

Direction Commerciale

- Définition des axes de développement sur les réseaux de transports et Gare Routière de Toulouse
- Analyse des nouvelles offres en fonction du développement
- Optimisation des coûts d'achat avec les fournisseurs (Bus, Carburant, Assurances, Outils d'Exploitation, Sous-Traitance)
- Suivi des dossiers clients
- Mise en place de partenariat avec des outils innovants (Expert)

Centres d'intérêts

- Rugby, Marathon, Natation
- Voyages, Cuisine