

Thierry S. - Né
90500 Beaucourt
33 ans d'expérience
Réf : 1803260701

Directeur technique et commercial

Ma recherche

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

Expériences professionnelles

2008-2017

Technicien Qualité Société Johnson Controls équipementier automobile, à Neuenburg (Allemagne) Gestion et négociation des litiges, pilote des plans d'actions, analyses, 8D, plan de prévention, métrologie, superviseur du personnel JCI placé chez le client. Interface client/Johnson Controls (réfèrent qualité).

2007-2008

Responsable chantier, Embauche du personnel intérimaire sur les villes concernées, supervision du montage, mise en service et démontage de patinoires pour le compte de la société Synerglace à Brunstatt CDD de 4 MOIS correspondant à la saison hivernale. (France et Belgique)

2004-2007

Directeur technique et commercial chez SELLER (énergies renouvelable) à Illzach. Gestion d'une trentaine de personnes. Encadrement et formation de l'équipe commerciale passant de 8 ventes (CA 120M€) à plus de 20 ventes par mois (CA 400M€) Restructuration du service technique permettant de réaliser 4 fois plus d'installations par mois passant de 5 à 20.tout en réagissant sur les inventaires, achats du matériel Création d'un service télémarketing pour prise de RDV et formation de l'équipe commercial à la vente d'où progression de CA de plus de 300% et du panier moyen qui est passé de 15000 à 20000 € Licenciement économique suite à liquidation judiciaire malgré d'excellents résultats obtenus.

2001-2003

Responsable d'agence CENTURIA Sécurité à Mulhouse Prospections et négociations de nouveau marchés dont mon plus gros contrat fut SOFILEX 4 millions par an Gestion du personnel environ 100 personnes en moyenne, fluctuant selon les marchés demandant beaucoup de réactivité en raison d'un turnover important

1996-2000

Responsable réseau distributeurs agréés chez EST- VIDEO COMMUNICATION à Mulhouse. Prospection de nouveaux partenaires (de 5 nous sommes passés à 52 commerçants et professionnels adhérents (animation, mise en place de challenge...). Ce qui a permis de quintupler les contrats au câble par nos partenaires. Tout en animant l'équipe commerciale de vente aux particuliers

1991-1995

Directeur de magasin DARTY (Montbéliard puis Colmar) Gestion et encadrement d'une vingtaine de personnes. Restructuration complète des différents services. Meilleur progression des ventes de la filiales Alsace Lorraine et meilleur ventes d'extension de garantie

Atouts et compétences

GESTION :

- Suivi administratif d'un centre de profit, d'un magasin
- Supervision de la gestion des stocks
- Contrôle des process et application des directives

- ☐ Mise en place d'indicateurs d'évaluation et de suivi d'activité
- ☐ Analyse des résultats et mise en oeuvre de mesures correctives
- ☐ Réorganisation, restructuration des différents services d'un centre de profits, d'un magasin
- ☐ Suivi et contrôle administratif

VENTE :

- ☐ Ventes dans divers domaines auprès du professionnel et du particulier
- ☐ Elaboration et suivi d'actions commerciales, dynamisation de marché (animations, challenges.)
- ☐ Télémarketing (création d'une cellule), prospection directe, étude de marché
- ☐ Suivis, conseils, contrôles d'un réseau de distributeurs
- ☐ Etudes, prises de mesures, plans, chiffrages, devis, suivis, relances
- ☐ Plan de financement et d'amortissement

MANAGEMENT :

- ☐ Supervision d'un service technique, planification des chantiers et leurs suivis, achat,
- ☐ Gestion du personnel, du recrutement non cadre, de la formation et de la définition des tâches, animation et encadrement de force de vente
- ☐ Analyse et révision des méthodologies de travail
- ☐ Inventaire des compétences, des potentiels, leurs développements et leurs conjugaisons
- ☐ Reconnaissance des motivations pour une meilleure orientation
- ☐ Fédérer du personnel sur des objectifs communs
- ☐ Création de supports de suivi d'activité permettant l'analyse des compétences et d'évaluer les besoins
- ☐ Réactivité par la mise en place de différentes actions dont des formations, du suivi, des contrôles, des analyses permettant d'optimiser les résultats
- ☐ Formation du personnel (administratif, vente, gestion stock, merchandising...)

DIVERS :

Mesures 3D avec bras Faro, programmation et élaboration de programmes de mesures bras Faro, élaboration d'ODS et leurs mises en place, élaboration de check liste pour firewall et leurs mises en application, interventions chez le client pour divers analyses, retouches. Etudes, devis, installations de modes de chauffage à énergie renouvelables

- ☐ Audits qualité, analyses défauts, élaboration de plans d'actions, 8D, QRQC... (Expert)

Centres d'intérêts

- - Monitorat de judo
- - Activités telles que judo, randonnées pédestres, VTT, guitare, bricolage, écriture...