

**Denis W. - Né**  
**44220 Couëron**  
**12 ans d'expérience**  
**Réf : 1901110814**

## Responsable exploitation

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans l'Ingenierie.

### Formations

---

**2010** : Bac +5 à Ecole Universitaire Pierre & Marie Curie sur Paris  
Ingénieur Génie Mécanique option Innovation et développement industriel

**2007** : Bac +3 à Université Pierre & Marie Curie sur Paris  
Licence Pro Innovation et Développement industriel

### Expériences professionnelles

---

#### **03/2018 - 08/2018** :

Directeur des Services Associés (Distributeur Equipements de Protection Individuelle) chez France Securite

- Elaboration de la stratégie de l'offre de services : maintenance, formation, Assistance Technique - portefeuille de 13 M€
- Définition de la politique tarifaire, suivi des marges et veille à la qualité des services produits
- Encadrement d'une équipe de 20 personnes dont 4 technico-commerciaux en direct et animation des équipes transverses
- Identification, audit et accompagnement des partenaires
- Représentation lors d'événements : lancement catalogue, salons, journées techniques

#### **2014 - 2018** :

Responsable Exploitation Ouest (Société de conseil en maîtrise des risques) chez Apave

- Management de 51 collaborateurs dont 4 Chefs de service : organisation, planification, motivation
- Pilotage de la stratégie commerciale : création du PAC, développement, fidélisation du portefeuille, négociation des contrats
- Responsable grands comptes : Nantes Métropole, CHU Nantes, Armor, Clinique Breteche
- Elaboration du budget, suivi des résultats et mise en place de plans d'actions
- Recrutement et intégration de nouveaux collaborateurs, premier correspondant RH (NAO, IRP, accords sociaux, disciplinaire ...) et garant de la politique RSE/SSE de l'entreprise
- Evolution du CA de 4,8 à 5,2 Millions d'euros

#### **2012 - 2014** :

Directeur d'Agences (Société de Conseil en Ingénierie) chez Akka

Management de 85 collaborateurs sur 5 agences

- Définition de la stratégie commerciale en lien avec la direction, développement du portefeuille client
- Suivi des prestations : essais, mesure, roulage sur piste, maintenance des bancs d'essais
- Rédaction des propositions techniques et commerciales et négociation des contrats
- Recrutement et intégration des collaborateurs (contrat de travail, mobilité, disciplinaire)
- Intervenant à l'ESTACA sur la gestion de l'énergie dans l'automobile
- Evolution du CA 4,1 à 6,7 Millions d'euros

**2010 - 2012 :**

Responsable d'Agence (BTP électricité/serrurerie)

- Management d'équipes, recrutement et intégration : 15 personnes
- Développement de portefeuilles clients : AirFrance, Institut Pasteur, ADP
- Rédaction des offres techniques et commerciales
- Gestion des chantiers de la vente à la réception finale

**2006 - 2010 :**

Process Project Manager (Automobile)

- Élaboration de cahiers des charges, budget, délais de réalisation (QCD)
- Mise au point de machine de prototypage (Moule d'injection, outil de soudure, chaîne de montage)
- Optimisation des processus de production (Lean Manufacturing/SMED/5S)
- Expertise de machines pour remise aux normes (HSE)

**Logiciels**

---

Office

**Atouts et compétences**

---

Management, Commercial, Conduite du changement, Gestion financière

**Centres d'intérêts**

---

Sport : badminton, randonnée

Passions : automobile, voyages, natisme