

Stéphane A. - Né
95660 Champagne Sur Oise
34 ans d'expérience
Réf : 1901220732

Directeur d'agence

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et Juridique.

Formations

1982 : Bac +2 à IUT du HAVRE
DUT Génie Electrique option automatisme

Expériences professionnelles

2018 à ce jour :

Responsable régional chez Tisseo Services sur Toulouse

Ouverture de la région sud ouest

Organisation et management de 50 techniciens, 2 chefs d'équipe, 1 magasinier et 1 dispacheur

2000 - 2016 :

Responsable d'Agence chez Savelys Gdf Suez sur Montmagny

Sous la responsabilité du Directeur Régional

22 techniciens, 2 chefs d'équipe, 1 magasinier et 6 administratifs - CA : 4.1M€

Accroissement du portefeuille client et la marge Agence

Développement des partenaires (Constructeurs pavillonnaires, promoteurs, Fabricants)

Mise en place et développement des ENR (énergie renouvelable) (Soit 15% du CA en 2014)

Formation et sectorisation des techniciens (augmentation de la productivité)

Réalisation des devis. Facturation clients. Gestion du planning. Recrutement des équipes.

Passage d'un CA de 3.5M€ à 4.1M€ avec une marge de 720K€ sur 2014

Participation à création de l'informatique embarquée des techniciens en 2012 (PDA)

1999 - 1999 :

Responsable des achats et de la sous-traitance au siège chez Photomaton sur La Plaine Saint Denis

Sous la responsabilité du Directeur Général

Diminution des coûts et amélioration de la qualité des prestations de la sous-traitance

Mettre en place un cahier des charges pour chaque sous-traitant et des procédures de contrôle qualité. Baisse de 7% du coût des achats sur un budget de 7.8M€.

Renégocier les contrats cadres

1995 - 1999 :

Responsable d'Exploitation Région Est chez Photomaton sur Nancy

Sous la responsabilité du Directeur d'exploitation.

Rentabiliser la région, mise en place de procédure de contrôle qualité

Améliorer le suivi commercial. Augmentation du CA 3.8M€ à 7.9M€ en 4 ans.

1993 - 1995 :

Responsable Technique Régional chez Kis France sur Grenoble
Management de 12 technico-commerciaux sur la moitié nord de France

1983 - 1993 :

Technico-commercial

Logiciels

Office

Atouts et compétences

Gestion de centre de profits

Construction annuelle des budgets

Analyse mensuelle du budget et des écarts pour actions correctives à mettre en place (tableaux de bord du centre)

Animation des équipes

Contrôle de l'application des consignes de sécurité et d'hygiène

Gestion des achats et des fournisseurs

Gestion des stocks

Facturation clients et recouvrements

Suivi du parc automobiles

Planification des interventions préventives via un logiciel interne (Gazelle)

Développement commercial

Chiffrage des devis et des appels d'offre

Mise en place d'opérations de prospection (mailing, boîtage, journée portes ouvertes..)

Développement de partenariats (petits déjeuners grossistes, réunions constructeurs..)

Revue mensuelle de portefeuilles clients avec actions de suivi à mettre en place (clients particuliers et syndicats)

Conseils techniques sur sites

Coordination des différents acteurs

Reporting mensuel aux syndicats et bailleurs

Gestion d'équipe

Gestion de personnel pluridisciplinaire (jusqu'à 30 salariés)

Recrutement et évaluation des collaborateurs (techniciens, chefs d'équipe, administratifs, magasinier)

Animation équipes (réunions, infos, organisation et entretiens individuels)

Développement des compétences des collaborateurs avec mise en place de formations avec suivi individuel

Définition des objectifs par Technicien

Administration du personnel et préparation des paies