

**Philippe Y.** - Né le 01/02/1965  
**74000 Annecy**  
**7 ans d'expérience**  
**Réf : 1912200927**



## Responsable de centre de profit

### Objectifs

---

Gérer et animer un point de vente afin d'en développer les performances et les résultats.

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, aux villes voisines de la région Rhone Alpes avec une rémunération plus de 3000 euros, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

**1988** : Bac Pro à Afpa  
Responsable de Rayon Grande Distribution (équivalence BAC)

**1984** : BEP  
CAP Vente et BEP Commerce  
Informatique : Maîtrise des logiciels

### Expériences professionnelles

---

**02/2013 - 09/2019** :  
Responsable De Magasin chez Masterpierre sur Plaisir (78)  
CA : 1 M€ - Volume : 4 200 comptes -  
Création d'un magasin de vente de pierre naturelle, carrelage, parquets.  
Evolution du CA : + 7% par an - rentabilité +1 à 3%.

**2008 - 2012** :  
Responsable maintenance chez Europcar France  
Siège social

Budgets : maintenance : 25 M€ - reconditionnement : 23 M€ - Management : 57 collaborateurs.  
En charge des activités réparations, entretiens, assistance et reconditionnement avec 13 centres régionaux pour une flotte moyenne de 34 000 véhicules. Implémentation d'une nouvelle organisation nationale.  
Objectifs réalisés : réductions des délais d'immobilisation et des coûts de réparations.

**2004 - 2008** :  
Responsable assurance  
RA. : 4 M€ - Volume : 36 000 dossiers - Management : 7 gestionnaires sinistre et 5 courtiers.  
En charge de la sinistralité, du recours clients en direct et des procédures opérationnelles de déclarations d'accidents. Mise en place d'une procédure de transmission de documents entre le siège et les agences.  
Objectif réalisé : 1 dossier sinistre complet pour le remboursement des réparations en recours assurance.

**2000 - 2004** :

## Responsable recouvrement

Responsable recouvrement clients Grands Comptes et relations clientèles

CA : 90M€ - Volume : 7 000 comptes - Management : 16 gestionnaires.

En charge de la gestion du risque client et des relations clients. Nouvelle organisation fusion avec le service relations clientèles : Objectifs réalisés : Amélioration de la qualité de service client et des échanges transverses (force de ventes, opérations), reporting et réduction des encours et délais d'encaissements.

## 1995 - 2000 :

### Responsable recouvrement

Responsable recouvrement clients PME - PMI

CA : 40M€ - Volume : 2 200 comptes - Management : 6 gestionnaires.

En charge de la gestion du risque client. Mise en place du nouvel outil de gestion et de relance clients.

Objectifs réalisés : Amélioration de la qualité de gestion, réduction des encours et délais d'encaissements.

## 1989 - 1995 :

### Gestionnaire de recouvrement

Gestionnaire de recouvrement clients sociétés PME - PMI

CA : 6M€ - Volume : 300 comptes : En charge de la gestion et des relances clients.

Détaché 9 mois à l'étude du logiciel Oracle Finance afin de l'adapter aux besoins internes, puis création du manuel d'utilisation et de procédures et formation du personnel (18 personnes)

## Logiciels

---

Adaptabilité à Tout Logiciel

## Atouts et compétences

---

- Fidéliser les clients et développer les ventes.
- Dynamiser les équipes au quotidien autour des projets de l'entreprise.
- Gérer un centre de profit et optimiser sa rentabilité.
- Négocier auprès des interlocuteurs particuliers et professionnels
- Réagir aux situations imprévues par des plans d'actions correctifs adaptés.

## Permis

---

Permis Permis B, Permis C, Permis CACES cat. 1, Permis CACES cat. 2, Permis CACES cat. 3

## Centres d'intérêts

---

Pratique régulière : Course à pieds , semi-marathon, marathon, trail, randonnée.

Cinéma et lecture