

Xavier F. - Né
49730 Varennes Sur Loire
28 ans d'expérience
Réf : 2004271353



Directeur manager de site

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans les Services Commerciaux.

Formations

2018 : Formation à CAMPUS ESSCA sur Angers

EXECUTIVE CERTIFICATE MANAGER MODERNE, Expert digital, intégrant le mode Projet, Marketing digital

- élaborer un mode Projet, et mode collaboratif, Manager commercial
- Marketing Expert digital , La stratégie média
- mesurer les performances de sa stratégie digitale

2017 : Formation à Campus de Nantes sur Nantes

Formation continue de méthodes et projets

- Fixer un plan d'application et de progrès - Conduire des entretiens périodiques
- Etre un professionnel transmettant - Gestion du temps et des priorités managériales
- Itinéraires chef de site confirmé (18 mois) - Leadership ,Learning international
- Conduite du changement -montée en compétence des collaborateurs
- Se situer dans un nouvel environnement du CQP et maîtriser les différentesmissions du tuteur
- Itinéraire du cursus RH , Mangement 1,2 & 3, vie dans une entreprise
- DUER ,EPI , suivi et délégation sur l'application de respect de sécurité

1995 : Formation à centre CFPTC sur Toulouse

BTS chargé d'affaires et technique génie climatique - • Etude, Conception et Gestion de marché génie climatique neuf et rénovation (Marché de 50k€ à 4000K€

- DP ingénierie climatique et thermique (CFPTC TOULOUSE 2 ANS) reste 1 an pour validation dont 6 mois de stage

Expériences professionnelles

2018 à ce jour :

Missions organisationnelles de rentabilité entreprise

2001 - 2017 :

Directeur Manager de site chez Saint Gobain - Cedeo sur Saumur

- Management de 30 salariés (commerciaux et sédentaires) en développement de part de marché auprès d'entreprises B2B et B2C 10 000k€
- Responsable développement des ventes
- Gestion et cultures de résultats d'exploitations
- Mission complémentaire : Aider les sites déficitaires
- Ma mission principale est la mise en oeuvre des actions visant à faire développer les ventes et améliorer l'efficacité de la vente itinérante et sédentaire, l'organisation de la prospection clients, et taches des sites
- Garant de la sécurité sur les sites, rédaction des DUER, formation et suivi au quotidien des collaborateurs du site en sécurité, exécution de la non-conformité ou risque potentiel, suivi des EPI

1995 - 2001 :

Attaché Technico Commerciales chez Saint Gobain - Cedeo sur Saumur

- Synthèse et développement de territoires de ventes
- Gestion technique et commercial auprès des professionnelles sur territoire de ventes BtoB et BtoC
- (de 1.500 k€ à 3.500 k€ en 3 ans)

1989 - 1995 :

Responsable chez Josse Sifas sur Saumur

- Responsable d'équipe, bâtiment de France et réhabilitation chauffage climatisation sanitaire, électricité
- Responsable de environ 15 compagnons

1987 - 1989 :

Ouvrier Chauffage, Climatisation, Sanitaire chez Cellier sur Paris

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé)

Atouts et compétences

MANAGÉRIALE

- Manageur confirmé
- Culture résultats
- Conférences techniques
- Animateur des commerciaux, sédentaires et itinérants
- Délégation, Participatifs, collaboratifs
- Organisation de méthodes et tâches pour les équipes

GESTION

- Fournisseurs et clients,
- Analyse des résultats
- Plan d'action
- Développement de nouvelle méthodes et stratégies commerciales
- Fiabilité et analyse culture de résultats
- Analyses CRM

TECHNIQUE

- Animations forum exposition conseillère de vente ENVIES de salles de BAINS
- Génies climatiques, thermiques, domotiques

Centres d'intérêts

Course à pied - Piscine

Vélo VTT - Tennis

Sport collectif

Sport mécanique

Bricolage - Jardinerie