

Marc T. - Né le 05/07/1964
57865 Amanvillers
17 ans d'expérience
Réf : 2006150741

Responsable administratif et financier

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Grand-Est, dans l'Administration et Juridique.

Formations

2000 : Bac +5 à CIFC PARIS (interne PSA)
BAC+5 ingénieur cadre

2000 : Diplôme
Formateur commercial

Expériences professionnelles

2019 - 2019 :
Responsable administratif et financier chez Group Médical

2018 - 2018 :
Directeur opérationnel de concession automobile
Gestion d'une concession multimarques sur 2 sites METZ et THIONVILLE
Analyse et développement de la performance :
-Définir et suivre les objectifs commerciaux.
-Suivre et augmenter la marge d'activité, réduire les coûts pour garantir la rentabilité.
Gestion et exploitation de l'activité :
-Gestion des stocks VN, VO, PR, parc de véhicules de démonstration, s'assurer de l'approvisionnement.
Négociation et animation commerciale :
-Mise en place de la politique commerciale du groupe en lien avec les différents constructeurs.
-Négociation avec les responsables des marques concernant les marges, les volumes et la stratégie.
Gestion des RH et gestion administrative :
-Manager 35 collaborateurs dont 4 chefs de service. Encadrer et animer les équipes, gérer les embauches, les entretiens individuels, les évaluations et formations, décider des primes et promotions mensuelles.
-Organiser et encadrer l'exploitation des marques, veiller au quotidien au bon fonctionnement de l'activité

2006 - 2017 :
Responsable de secteur chez Psa Group
-Définition et mise en oeuvre de la politique commerciale.
-Analyse et suivi des performances.
-Gestion RH, gestion et exploitation des activités de concessions

2000 - 2006 :
Responsable commercial chez Zone Manager Psa
-Développer les réseaux automobiles et gérer les investissements des réseaux.
-Gérer et animer les ateliers des concessions.
-Développer l'image de marque, la qualité et les performances des points de vente.

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

GESTION

- Animation et organisation commerciale de magasin.
- Gestion budgétaire (stocks, promos, ...).
- Gestion RH, management et accompagnement d'équipes de collaborateurs.
- Gestion administrative, gestion de la qualité et de la relation client.

DEVELOPPEMENT

- Relations avec les fournisseurs.
- Développement des parts de marchés et des volumes, culture du résultat.
- Réaliser les entretiens individuels RH et enrichir les compétences des collaborateurs.

Centres d'intérêts

Passionné de sport automobile. TIR en compétition (niveau Club France). Informatique et associatif