

Christophe L. - Né en 1977
95800 Courdimanche
14 ans d'expérience
Réf : 2105250908

Responsable d'exploitation

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2013 : Diplôme à ISCG Entreprise sur Saint Germain En Laye
Diplôme de Chef de Service Sécurité SSIAP 3

2008 : Bac +3 à CNAM sur Paris
Licence en Economie et Gestion mention Finance

2006 : Formation à CNAM sur Paris
DPCE Economie et Gestion

1994 : Bac, Congo
Bac Scientifique option Mathématique-physique

Expériences professionnelles

05/2012 - 12/2013 :

Responsable d'exploitation nettoyage chez Sarl Société Francilienne Des Eco-services sur Gennevilliers

- Encadrer l'exploitation, enfin de satisfaire les clients.
- Veiller au respect de la convention collective.
- Optimiser les résultats (marge, facturation client par rapport au coût de l'agent).
- Au niveau de l'encadrement : dynamiser, fédérer les équipes.
- Prospector les nouveaux clients.
- Servir de support technique à la direction commerciale et pour épauler, conseiller la Gérante

07/2005 - 03/2012 :

Responsable d'exploitation sécurité privée chez Sarl Léopard Sécurité sur Paris

- Encadrer l'exploitation, enfin de satisfaire les clients.
- Veiller au respect de la convention collective.
- Optimiser les résultats (marge, facturation client par rapport au coût de l'agent).
- Au niveau de l'encadrement : dynamiser, fédérer les équipes.
- Prospector les nouveaux clients.
- Servir de support technique à la direction commerciale et pour épauler, conseiller la Gérante

01/2003 - 06/2005 :

Assistant de gestion chez Sarl Léopard Sécurité sur Paris

- Administration : communication, gestion des activités, organisation, traitement de l'information et planification (courrier, téléphone, classement, tenue des fichiers).
- Comptabilité : le calcul des coûts et la suivi des opérations courantes (en relation avec les clients, les fournisseurs, les salariés, les administrateurs des services fiscaux et sociaux).
- Commercial : accueillir les clients, établir des devis ou des contrats, rechercher des fournisseurs, suivre des

dossiers et enfin élaborer des mailings indispensables à la prospection

05/1999 - 12/2002 :

Agent de Sécurité chez Sarl Avsp sur Paris

Surveillance et Protection des Biens et des Personnes sur plusieurs sites

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Encadrer l'exploitation, enfin de satisfaire les clients.
- Veiller au respect de la convention collective.
- Optimiser les résultats (marge, facturation client par rapport au coût de l'agent).
- Au niveau de l'encadrement : dynamiser, fédérer les équipes.
- Prospecter les nouveaux clients.
- Servir de support technique à la direction commerciale et pour épauler, conseiller la Gérante

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Boxe