

**Arnaud D.** - Né en 1979  
**59116 Houplines**  
**22 ans d'expérience**  
**Réf : 2203311225**

## Responsable d'agence

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans l'Administration et juridique.

### Formations

---

**2018** : Formation

Formation APSAD R17 DESENFUMAGE , -  
Formation APSAD R4 EXTINCTEUR , APSAD R4

**2007** : Formation

Formation Moniteur Sauveteur Secourisme du travail

**2005** : Formation

Formations FIMO, ADR Matières Dangereuses/Formation CACES

**2003** : Bac +2

BTS Action Commerciale

**2000** : Bac Pro

BAC Pro Commerce

**1997** : BEP

BEP Vente Action Marchande

### Expériences professionnelles

---

**2021 à ce jour** :

Responsable de l'Agence (Hauts de France) 45 personnes, 3 M € chez Engie Home Services sur Lesquin  
Pilotage de l'agence, optimisation du parc matériel et gestion du magasin.  
Gestion budgétaire, développement de la clientèle. (particulier, syndicats de copropriété, bailleurs sociaux, promoteurs...)  
Management des équipes administratifs, techniques et commerciales.  
Gestion et négociation auprès des sous-traitants et fournisseurs.  
Recrutement du personnel

**2008 - 2019** :

Directeur d'Agence (Hauts de France) 20 personnes 1,7 M € chez Sopro (groupe Krk) sur Loos  
Chiffre d'affaires 2018 de 1 786 000 € + 56,67 % en 10 ans  
Résultat net 2018 de 130 400 € +382,96 % en 10 ans  
Gestion de l'agence (technique et financière)  
• Mise en place des stratégies commerciales, techniques, administratives  
• Développement et Gestion du portefeuille clients. (80% de la société)  
• Responsable technique APSAD R4  
• Gestion des commerciaux, techniques et administratifs, recrutements.  
• Recherche et négociation des fournisseurs

- Suivi chantiers, suivi des dossiers d'Appel d'offre, des impayés

#### **2004 - 2008 :**

Commercial puis responsable Commercial (France, Belgique, Pays Bas) chez Transports Tmd sur Halluin  
Prospecté de nouveau client, fidéliser la clientèle.

- Manager et animer les commerciaux

#### **2000 - 2003 :**

Commercial secteur Nord (Vendeur week-end) chez Ets Gorrissen sur Lille

Prospection clientèle et création d'un nouveau secteur

- Création des devis, suivi de ma clientèle

#### **1998 - 2000 :**

Vendeur Conseil chez Microplay sur Tournai

### **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

### **Logiciels**

---

Pack Office

### **Atouts et compétences**

---

#### **SUPERVISION :**

- Surveillance et gestion des budgets.
- Management du personnel administratif, technique et commercial

#### **ORGANISATION**

- Animation d'équipes
- Gestion des Ressources Humaines
- Pilotage des différents services
- Respect des procédures

#### **DEVELOPPEMENT COMMERCIAL :**

- Prospection, suivi et développement commercial
- Suivi des dossiers d'appels d'offres
- Développement et gestion du portefeuille clients Grands Comptes
- Suivi des réclamations.

### **Permis**

---

Permis B Permis C Permis C1

### **Centres d'intérêts**

---

Natation, basket ball, cinéma