

Olivier M. - Né en 1978
73190 Curienne
25 ans d'expérience
Réf : 2209131323

Responsable de centre de profit / directeur regional

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans l'Administration et juridique.

Formations

2004 : Diplôme sur Albi

Formation de gestion et création d'entreprise à la boutique de gestion (160 heures)

1999 : Bac +2 à ESCM (IFV / CHAMBRE DE COMMERCE) sur Tours

BTS Force de Vente - mention bien

1997 : Diplôme

1ere année de DUT Génie-Civil

1996 : Bac

BAC D mention assez bien

1996 : Diplôme

Diplôme d'éducateur sportif

Expériences professionnelles

2008 à ce jour :

Directeur de 2 centres de travaux chez Orem-astre (be, Maintenance Industrielle, Transfert Industrie, Travaux De Tuyauterie Serrurerie, Chaudronnerie Et étude Réalisation, Gestion De Projets)

Depuis décembre 2011 responsable de 2 centres de profits Grenoble et Annecy

Résultats 2010/2011 : évolution CA +12% /+27%, MB : +103% /+38% MSN : +290 K€/+ 200 K€

2004 - 2008 :

Directeur de deux Agences chez Adia (secteur Intérim 460 Agences En France)

Responsable d'une équipe de 5 personnes.

Création des agences d'Albertville et de St Jean de Maurienne, en partant de 0.

Développement commercial, avec près de 4 000 K€ de CA sur 2007 et une augmentation de la rentabilité.

Parmi les meilleures agences ADIA pendant trois ans 1er prix des concours commerciaux

2003 - 2004 :

Projet d'une création d'entreprise avec étude de marché, élaboration de la stratégie commerciale, du business plan....

2002 - 2004 :

Responsable d'Agence chez Creyf's Intérim (300 Agences En France.) sur Tarn

Redressement des résultats financiers avec retour à l'équilibre la première année puis développement de la rentabilité avec un résultat net de 40 K€ la deuxième année

1999 - 2001 :

Commercial/Responsable d'Agence chez Adecco (1200 Agences En France) sur Loiret

Développement de la base clients, augmentation du volume intérimaires délégués et un CA de 3 000 K€ la deuxième année avec plus de 150 nouveaux clients en deux ans

1997 - 1998 :

Commercial chez Promodes sur Reims

1996 - 1997 :

Responsable d'une école de football

gestion au quotidien et organisation de manifestations spécifiques. Responsabilité de 5 entraîneurs, 12 dirigeants, 60 enfants

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

MANAGEMENT

- Communiquer et faire appliquer les directives de l'entreprise
- Recruter, développer et professionnaliser les collaborateurs
- Définir et animer les objectifs individuels et collectifs
- Piloter la réalisation des objectifs, contrôler l'activité
- Évaluer les collaborateurs, définir les plans de développement et proposer les évolutions de salaires
- Animer les réunions périodiques
- Faciliter la communication au sein des équipes
- Déléguer et responsabiliser les collaborateurs
- Organiser et gérer les plannings
- Être garant de la qualité et de la sécurité

GESTION

- Assurer la gestion administrative
- Optimiser la rentabilité des centres de profit
- Analyser les comptes de résultats, de l'activité, définir les plans d'action
- Concevoir, suivre et analyser des tableaux de bord
- Réduire les risques financiers
- Organiser le travail en Agence
- Définir les axes de progrès
- Définir les budgets et moyens
- Maîtriser les budgets

COMMERCIAL

- Développer l'image et la notoriété de l'entreprise
- Définir des objectifs prévisionnels
- Optimiser les résultats commerciaux
- Organiser l'activité commerciale, accompagnement, négociations
- Développer les parts de marché
- Analyser les résultats

Permis

Permis B