

Wilfrid M. - Né en Décembre 1969

--

30 ans d'expérience

Réf : 2210240954

Responsable commercial

Ma recherche

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

Formations

2022 :

Expériences professionnelles

2020 - 2020 :

Manager de transition chez Sarl Chronodisk sur Paris

Sauvetage de l'entreprise en faillite, Gestion de crise, Passation a 25 % nette

2018 - 2020 :

Fondateur Acquisition mine phosphate - Création d'un centre d'enfouissement technique chez Afrique Togo Clean Sarl

2017 - 2017 :

Responsable secteur chez Sarl Cogen

2015 - 2016 :

Responsable Agence chez Carrara Marignane/transports Courcelle Ca 3 M€

Prise de poste MCV 17% fin de contrat MCV 55 %

2014 - 2016 :

Consultant Afrique Ouest, développement durable

Projet 80 M€, étude et maîtrise d'oeuvre gestion des déchets urbain Ville de Lomé

2013 - 2014 :

Directeur du Projet Recycling Business chez Alabama, Montgomery

Management du Projet Gestion Traitement- Environnement Déchets CA 20M€. CA Florida, GBTS Ilc Green Building Technology Solutions - Fondateur

2008 - 2013 :

Gérant chez Sud-nettoiemnt

Propriétaire de l'entreprise, secteur de l'activité : Propreté et activité des déchets industriels

Services aux collectivités - CA 3 M€- 40 personnes - Négociation des accords 35 heures -

Leader indépendant Dept 13, 83, Gestion du tri sélectif sur l'ensemble des 350 clients

1999 - 2008 :

Directeur des opérations d'exploitation chez Paca - Onyx

Collecte et Traitement de déchets industriels - CA 21M€ -200 personnes. Reprise de la filiale DIB - réorganisation de la société et plus particulièrement de l'équipe commerciale - redressement de la rentabilité d'exploitation

1998 - 1998 :

Directeur logistique chez Cff Recycling

Consolidation de l'activité par croissance externe - acquisition d'un outil industriel

1997 - 1997 :

Directeur d'exploitation chez Waste Management

Collecte et traitement de déchets ménagers CA 7M€ - 160 personnes.

Structure des plannings journaliers ; création et organisation d'un logiciel informatique projet industriel

1987 - 1994 :

Associé chez Ouest Nettoyement, Ca 8m €

Acquisition d'un CET, Services de propreté aux collectivités Gestion opérationnelle des contrats auprès des autorités locales

Attaché commercial, ventes de services auprès de collectivités locales et d'une clientèle industrielle

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

GESTION :

Conduite opérationnelle et gestion stratégique d'entreprises

- management de transition gestion de sites industriels

- conduite de projets industriels Réorganisation d'entreprises

- gestion des relations sociales

MANAGEMENT :

Conduite d'équipes pluridisciplinaires et multiculturelles (50 à 200 personnes)

création et animation d'équipes commerciales (5 à 10 personnes)

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL :

Conduite de réponses à des appels d'offres

- développement d'activités par croissance externe négociation de contrats dans les secteurs public et privé (10 K€ à plusieurs 100 M€)

- management de projets

Permis

Permis B