

Fabien C. - Né en 1971
34070 Montpellier
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2211151233

Cadre btp

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Occitanie, dans le Bâtiment.

Formations

2016 : Diplôme à HEC sur Montréal, Canada
Modules DESS administration des affaires

2014 : Diplôme à National College of Ireland sur Dublin, Irlande
1 ère année MBA

1994 : Bac +5 à INSA sur Toulouse
Ingénieur en Génie Civil et Urbanisme - Qualifications Feebat, Feebat DOM, Qualisol, Qualibois, QualiPV, QualiPAC, Qualifelec

Expériences professionnelles

07/2022 à ce jour :

DIRECTEUR DE TRAVAUX TCE chez Atelier D'architecture Tabula Rasa sur Lyon

- Gestion des dossiers VISA-DET-AOR-GPA et OPC
- Chantiers TCE # 4ME (essentiellement Tertiaire)
- Management de la relation client

Réalisation : Mise en accessibilité de 3 écoles à Bron/ Extension du GS Michel Serres à Pollionnay...

2018 - 2022 :

DIRECTEUR D'EXPLOITATION chez Gte sur Fort De France, Martinique

- Création de 3 agences en Martinique, Réunion, Corse
- Gestion de 95 personnes sur 3 continents, CA>10M€
- Management de 2 chefs d'agence et 8 conducteurs de travaux. Pilotage BET interne.
- Validation décisions techniques et financières (NDC, plans, FT, planning, TMA, ...)
- Mise en place et pilotage par KPIs

Réalisation : Travaux ENR, CEE et TCE en neuf et rénovation. Marchés publics et privés. Logements individuels, collectifs (135 logements), Tertiaire (Ecole, Gymnase, Avocats, Assurance) Leader sur les ENR

2014 - 2018 :

DIRECTEUR GENERAL ET TECHNIQUE chez Ops sur Fort De France, Martinique

- Contractant général, dispositif LES et AAH. Neuf et rénovation. Logements individuels et collectifs.
- Gestion de 20 personnes dont 2 conducteurs de travaux, BET interne, 35 sous-traitants, réhabilitation TCE dispositif AAH, 6M€
- Respect procédures QHSE et de sous-traitance
- Validation diagnostics techniques et décisions (reprise en sous oeuvre ou démolition)

Réalisation : Redressement de la société et développement du CA. (Leader sur son secteur)

2013 - 2014 :

ACHETEUR INTERNATIONAL ET LOGISTICIEN chez Snel sur Dublin, Irlande

- Montage AO sur l'Afrique (Hôpitaux, Universités, plateformes, Raffineries...)
- Référencement des Fournisseurs. Mise en place de contrat de partenariat.
- Création d'une cellule d'achat pour approvisionner les chantiers (Électricité, Télécoms, Oil and Gas) à l'international CA>12M€

Réalisation : Création et développement de la plateforme

2009 - 2013 :

RESPONSABLE DE L'AGENCE OCEAN INDIEN chez Sika sur Le Port, Reunion

- Gestion de 3 divisions (Béton, Distribution, Entreprises) 9M€
- Préconisations vers les entreprises et bureau d'études. (Produits à forte valeur ajoutée)
- Développement Travaux spéciaux (STEP, Réservoirs, O.A., renforcement structurel...)
- Pilotage d'une usine d'adjuvant sous ICPE

Réalisation : Progression chaque année en moyenne de 45%. Elu deux fois meilleur vendeur de France

2002 - 2009 :

CHEF DE SITE chez Saint Gobain Point P sur Béziers

- Gestion jusqu'à 6 agences, 50 personnes, CA>18M€ (St André de Sangonis, Narbonne, puis Béziers)
- Distributeur de produits du bâtiment, particuliers et entreprises
- Pilotage KPIs

Réalisation : Réalisation : 1er en résultat net sur le sud de la France durant deux ans, et redressement sous 1,5 ans des deux autres sites. BFR négatif

1998 - 2002 :

RESPONSABLE DE SECTEUR chez Saint Gobain Isover sur Béziers

- Gestion des distributeurs, des entreprises et des bureaux d'études 6M€
- Produits gamme Isover, bâtiment et bâtiment industriel
- Développement de la politique commerciale Push and Pull, Surveillance des KPIs

Réalisation : Leader sur les produits techniques pour les multiplexes

1996 - 1998 :

RESPONSABLE DE SECTEUR chez Xella - Sud Est

- Gestion des distributeurs, des entreprises et des bureaux d'études, 3M€
- Produits béton cellulaire, bâtiment et bâtiment industriel

Réalisation : Développement +15% par an en moyenne

1995 - 1996 :

CONDUCTEUR DE TRAVAUX chez Eiffage sur Narbonne

- Gestion de 25 employés (8M€)
- Travaux publics et génie civil
- Fort développement du secteur dû à une politique commerciale développée

Réalisation : création d'une agence dans les Pyrénées-Orientales

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, AutoCAD, ArchiCAD, Crm

Atouts et compétences

TECHNIQUES

- Analyse et réponse aux AO
- Analyse des dossiers gagnés pour optimiser le résultat
- Analyse de la compta analytique et mise en place d'actions correctives

MANAGEMENT

- Management de chefs d'agence, de conducteurs de travaux et de BET
- Développement des capacités techniques et managériales des équipes
- Management des maitres d'ouvrage et de la maîtrise d'oeuvre

RESSOURCES HUMAINES

- Gestion des entrées et sorties
- Application de la politique QSE et RH
- Certifié ISO 9001
- Certifié MASE
- Entretiens annuels

FINANCE

- Mise en place de KPIs avec suivi
- Définition du Budget, du CA et du résultat
- Budget prévisionnel
- Gestion de stock
- Suivi des déboursés
- Négociations fournisseurs

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Activités sportives : Rugby (Champion de France), course à pied

Activité culturelle : Photographie, lecture