

Amaury R. - Né en 1979
69008 Lyon
17 ans d'expérience
Réf : 2211241306

Direction, gestion de centre de profit, developpement marche et produits

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans les Services commerciaux.

Formations

2016 : Diplôme à SGMI (Saint-Gallen management institute) sur Saint Gallen, Suisse
General Management program certificate : Finance / controlling, stratégie / marketing, Leadership

2002 : Diplôme à IDRAC sur Lyon
3eme cycle Marketing et Management Appliqués (MMA) : Marketing, management, commerce Option marketing international

2001 : Bac +4 à Université Lyon III Jean Moulin sur Lyon
Maitrise A.E.S. : Économie, Gestion, Droit Spécialisation Environnement de l'entreprise (micro / macro-économie), avec option conception des systèmes d'information

Expériences professionnelles

2022 - 2022 :

Directeur de site chez Société Confidentielle - Société Spécialisée Dans Les Automates Et Logiciels De Gestion (activité B To B Et B To G). sur Villeurbanne

- Direction, management et coordination des services de l'entreprise.
- Développement de l'entreprise en France et à l'international.
- Gestion du personnel, recrutements, plans de formation, 30 salariés.
- Développement des relations avec les universités et écoles.
- Mise en place et optimisation de process qualité

2006 - 2021 :

Product manager/Directeur Général chez Technoform Glass Insulation - Société Spécialisée Dans La Conception, La Fabrication Et La Vente D'espaceurs Warm Edge, Procédé à Rupture De Pont Thermique Pour Les Vitrages Isolants (activité B To B) sur Genas

- Analyse de marché (évaluation potentiel marché, analyse de la concurrence, positionnement, ...).
- Création de la structure Française, ouverture de plateforme logistique.
- Définition et mise en oeuvre de la stratégie commerciale de la structure.
- Définition et Gestion des budgets (15 millions d'€), analyse et suivi du P&L de la structure.
- Prévisions des ventes, reporting, mise en place et suivi de tableaux de bord, analyse des KPIs pour amélioration continue (approche PDCA).
- Développement commercial : prospection, suivi clientèle.
- Gestion de la relation clients et de grands comptes internationaux.
- Support Technique client sur site pour la mise en oeuvre des produits.
- Organisation et gestion des certifications produits : Avis Technique / Document Technique d'Application suivis par le CSTB.
- Qualité ISO 9001 : Création, mise en place, et suivi des processus qualité de l'entreprise (ISO 9001), amélioration continue, certification ISO 9001.

- Mise en place de l'ERP de l'entreprise à son démarrage (SAP business one), et adaptation de celui-ci aux besoins de fonctionnement.
- Management d'équipe, 12 salariés (recrutements, plans de formation, ...).
- Conclusion et signature des actes et contrats nécessaires à l'exercice de l'activité, représentation de l'entreprise auprès des administrations.
- Supervision des activités administratives, comptables, et financières, veille au respect de la bonne application des dispositions légales et conventionnelles.
- Elaboration et mise en oeuvre du plan de communication / média.
- Organisation de salons professionnels (mondial du Bâtiment BATIMAT).
- Représentation de l'entreprise dans le cadre d'associations professionnelles (Glassalia, UDTPV, Cekal).

2004 - 2006 :

Attaché commercial chez Dcs Easyware - Société Spécialisée Dans La Production Et L'exploitation Informatique sur Lyon

Prospection, création et développement d'une offre de services de dépannage adaptée à une cible de TPE, audits et création de procédures pour la certification ISO 9001 de l'entreprise (formation reçue).

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Gestion de centre de profit (CA 15 M €)
- Stratégie / Budgétisation / Planification
- Analyse de marché / Veille concurrentielle
- Développement commercial (70 % de PDM)
- Négociation commerciale / Relation client
- Gestion de grands comptes internationaux
- Management d'équipe (12 salariés)
- Marketing / Communication / événementiel
- Management de la qualité (ISO 9001)
- Amélioration continue (PDCA)
- Thermique (menuiseries, vitrages)
- Méthodologie de gestion projet

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Musique (pratique de la guitare), Bandes dessinées, Tennis, Informatique