

Marc N. - Né en Février 1976
94100 Saint-maur-des- Fossés
18 ans d'expérience
Réf : 2309261019



Directeur technique et commercial

Ma recherche

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

Formations

2015 : Formation sur Paris

Formation Accessibilité PMR - ERP Privée

2014 : Formation à TSF sur Paris

Formation SSI (ESSER & NEUTRONIQUE)

2011 : Formation à Chambre des métiers sur Saint- Maur-des-fossés

Formation UMIH Permis d'exploitation CHR

1996 : Bac +3 à Air France sur Orly

Licence de pilote privé avion VFR

Expériences professionnelles

2015 à ce jour :

Directeur technique chez Nile'sécurité sur Saint-maur-des-fossés

- Prise en charge du développement des produits en veillant à leur conformité avec la réglementation sur la sécurité et l'environnement.
- Mise en place SSI dans les établissements privé/public
- Mise en place et suivi de la sécurité et de la sûreté des biens et des personnes
- Elaboration et suivi du budget
- Gestion des urgences de 1er niveau
- Pilotage de la maintenance des bâtiments et des installations techniques
- Mise en place des contrôles périodiques règlementaires
- Études de marchés
- Études de faisabilité technique
- Elaboration des cahiers des charges, sélection des prestataires, négociation et suivi
- Vérification, contrôle de la conformité des réalisations
- Reporting de l'activité de service
- Gestion des équipements de service (accueil, courriers, livraisons, flotte automobiles)

2012 - 2014 :

Responsable commercial chez Tsf sur Montreuil

- Suivi et développement du portefeuille clients, sur les régions IDF, Rhône Alpes et Paca. (CA 1200 K€)
- Animations des Promotions
- Travail constant de fidélisation de la clientèle
- Développement de la vidéo Protection IP
- Pilotage des chantiers
- Management des prestataires
- Organisation des plans de prospection terrain et coordination de la prospection multicanale

2010 - 2012 :

Directeur général chez Hair Europ Diffusion sur Paris

- Pilotage du budget, établissement du plan financier en fonction des besoins des départements et des enjeux, choix des investissements
- Suivi de l'activité, analyse des rapports et des indicateurs de performance
- Supervision du fonctionnement entre les services par la mise en place de méthodes de communication et la mise à disposition de tout le matériel nécessaire au personnel pour accomplir les missions
- Représentation de l'entreprise lors des événements professionnels
- Analyse du marché et des stratégies commerciales et prix pratiqués pour la concurrence afin de détecter les opportunités pour déployer de nouvelles offres
- Négociation des contrats avec les clients et gestion de la relation fournisseurs.
- Gestion financière de l'entreprise (achats, facturation)
- Gestion des achats
- Négociation de la distribution des produits GDC
- Création d'une Marque d'importation
- Gestion des comptes

2008 - 2010 :

Directeur commercial chez Gse-distribution Maroc sur Casablanca, Maroc

- Étude des entreprises concurrentes : évolution, choix stratégiques, campagnes de communication.
- Encadrement d'une équipe 18 commerciaux via un management de proximité, définition de leurs plannings et de leurs objectifs mensuels et annuels, évaluation des besoins en termes de formation.
- Étude et création du marché International
- Mise en place d'initiatives stratégiques fondées sur les objectifs de l'entreprise et visant à optimiser la croissance de cette dernière
- Implantation de deux agences (Casablanca & Tanger)
- Mise en place de l'importation via les douanes
- Constitution de la base de données des prospects
- Mise en place de cahiers des charges avec des Architectes
- Mise en place des contrôles périodiques réglementaires (Normes Marocaines)

2004 - 2008 :

Directeur commercial chez Comelit-immotec, Paris & Milan

- Gestion et développement du chiffre d'affaire. (CA 3000 K€ en IDF)
- Suivi des clients grands comptes
- Négociation des contrats Cadres et BFA
- Management d'équipe, 32 personnes, suivi des performances au niveau individuel et collectif
- Organisation des réunions de DR et mise en place des objectifs mensuels et annuels
- Coaching des équipes commerciales aux méthodes de vente internes, détection et suivi des talents
- Analyse des remontées terrain et des retours clients, recherche de leviers pour améliorer les performances
- Développement de nouveaux marchés, mise en place et suivi des plans d'actions de conquête
- Mise en place des journées portes ouvertes
- Organisation des salons

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

MANAGEMENT : Méthodes de management

- Coordination
- Sens de l'organisation
- Tempérament commercial
- Aisance relationnelle

TECHNIQUE : Coordination de projets

- Sécurité - SSI - SSIAP2
- Vidéo-Protection - Alarme
- ERP - PMR
- Maintenance

PILOTAGE OPÉRATIONNEL : Gestion de projet

- Pilotage budgétaire
- Recrutement
- Achats
- Gestion administrative

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Automobile, aviation