

**Frédéric W.** - Né en 1970  
**01480 Frans**  
**34 ans d'expérience**  
**Réf : 2311161324**

## **Responsable commercial / manager de centre de profit / responsable achat**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

**1995** : Formation

Formation Manager Coach CIC

**1994** : Bac +5

Master en management stratégique (IFG) Niveau

**1993** : Bac +5

Titre Ingénieur commercial (IPF)

**1988** : Bac +5

Brevet Professionnel en carrosserie

### **Expériences professionnelles**

---

**2014 - 2014** :

Responsable de secteur chez Création De Bâtir Votre Avenir

Bâtir Votre Avenir est une SAS spécialisée dans la gestion de patrimoine pour les professionnels (optimisation de la trésorerie, cession acquisition d'entreprise), pour le particulier, conseil fiscal, transmission, retraite, placement, investissement immobilier locatif / une assistante commerciale et 5 agents commerciaux

**2008 - 2014** :

Délégué Régional Rhône-Alpes / Auvergne

En tant que Délégué Régional Rhône-Alpes chez les compagnons du devoir (formation professionnelle), j'ai développé la région de 5,5 M€ à 7,5 M€ en 3 ans en mettant en place une démarche service client par une présence terrain et en développant les supports aux commerciaux

**2006 - 2008** :

Adjoint matériel régional NORD chez Groupe Fraikin (nord/picardie/champagne-ardenne/normandie)

Assistance technique aux commerciaux, commande de 650 Véhicules / an du 3.5 tonnes au 26 tonnes (véhicules : frigorifiques, hydraulique, plywood, ...)

Responsable achat région Nord / est et Ouest

**1997 - 2006** :

Directeur Commercial chez Compagnons Du Devoir (atlantique, Bourgogne/franche-comté, Nord/picardie/belgique)

j'ai développé le portefeuille clients de 25% pour des missions de 3 ans

**1988 - 1997 :**

Carrossier constructeur chez Heuliez Bus/gruau/soubeyrand/rappold

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

### 1. Actions commerciales

Dans un secteur en développement et sur un marché concurrentiel en tant que commercial puis, responsable commercial, j'ai :

- fait passer le chiffre d'affaire du centre de formation de 1.3 M euros à 1.9 M euros sur trois ans.
- développé le chiffre d'affaire de la formation continue de 180 KE à 450 KE euros sur deux an. (Lille) et de 450 KE à 1550 KE en 5 ans en Rhône-Alpes.
- développé le réseau de partenaires (OPCA, syndicats professionnels)
- augmenté le nombre d'inscrit de 20 % par an sur trois ans (Nantes), 25% par an sur deux ans (Dijon) et 30% en Rhône-Alpes
- développé le portefeuille d'entreprises dans les mêmes proportions

### 2. Technique (carrosserie automobile et industrielle,)

Au sein de trois services de production, j'ai :

- assuré la relation client de l'accueil à la remise clé en main
- adapté les véhicules de série aux attentes des clients (véhicules autoroute, bus, véhicules funéraires, camions bennes...)
- consolidé les liens entre bureau des méthodes et production (réalisation de gabarit, lancement de production, prototypes)
- réalisé la production de série
- exercé le métier de peintre

### 3. Management / Gestion

En tant que responsable de trois centres de formation, j'ai :

- élaboré et géré des budgets de 2 M Euros par an et 7,5 M Euros en Rhône-Alpes
- managé une équipe de 60 personnes puis 120 en Rhône-Alpes dont 5 responsables de centre de profit et 4 commerciaux
- assuré les fonctions de GRH (recrutement et gestion des salariés)
- réduit les coûts de 6%

### 4. Gestion de Patrimoine

En tant que gestionnaire de patrimoine indépendant, j'ai :

- Développé mon portefeuille de client
- Développer un réseau d'apporteur d'affaires
- Élaborer des stratégies patrimoniales pour mes clients
- Accompagner mes clients pour le financement des projets, leur fiscalité, leurs placements

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Marche, cyclisme, voyage, immobilier, investissement d'entreprise