

**Mickaël K.** - Né en Mars 1981  
**91800 Brunoy**  
**19 ans d'expérience**  
**Réf : 2404191539**

## Manager de centre automobile

### Ma recherche

---

Je recherche un CDI, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment second oeuvre.

### Formations

---

**2024** : Bac +1

Première année de C.A.P. mécanique automobile

**2024** : Certificat

Attestation d'aptitude climatisation catégorie V

**2024** : Certificat

Certificat HACCP

**2024** : Certificat

Certificat de manager

**2024** : Certificat

Certificat d'aptitude pneumatique SSR

**2024** : Formation

Créateur de site

**2024** : Formation

Diverses formations à SPEEDY SCHOOL (92 Nanterre)

**2024** : Formation

Préapprentissage en mécanique automobile

### Expériences professionnelles

---

**01/2015 à ce jour** :

Gérant auto-entrepreneur chez Kwashrenov sur Brunoy (91)

**07/2005 - 2023** :

Cadre Technique - Manager de centre automobile chez Speedy sur Brunoy (91)  
Brunoy

**01/2005 - 07/2005** :

Cadre Technique - manager de centre automobile chez Speedy sur Vigneux (91)

**04/2004 - 01/2005** :

Agent de Maîtrise - Adjoint Chef Point de service chez Speedy sur Brunoy (91)

**02/2003 - 03/2004** :

Technicien de montage chez Speedy sur Brunoy (91)

**12/2002 - 01/2003 :**

Mécanicien chez Jaguar sur Juvisy Sur Orge (91)

**09/2001 - 11/2002 :**

Technicien de montage chez Speedy sur Brunoy (91)

**06/2000 :**

Mécanicien chez Renault Chabanon Chabrier sur Ris Orangis (91)

**01/1999 - 11/2000 :**

Agent de production chez Usine Renault sur Choisy Le Roi (94)

**1996 - 1996 :**

Mécanicien chez Garage De La Cerisaie sur Stains (93)

## Langues

---

Français (Oral : bilingue / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

- Gestion d'un Centre automobile
  - Management d'une équipe (1 adjoint et 4 techniciens) : Formation, coordination du travail d'équipe, organisation du planning horaire et congés, organisation d'inventaires, recrutement.
  - Commercial dans l'automobile
  - Entretien mécanique des véhicules.
  - Contact avec la clientèle : Accueil physique et téléphonique, conseil, vente et fidélisation.
  - Gestion courante avec logiciel interne : saisie de devis, factures, bon de livraison, création dossiers de crédit, sinistres, heures et congés du personnel, tenue de caisse et dépôt en banque).
  - Relations avec les partenaires :
- \* Représentants commerciaux : challenges concours de meilleures ventes de pièces, Assurances : prise en charge pour réparation d'impacts sur pare-brise.

## Permis

---

Permis B