

Jean Jacques G. - Né en Septembre 1972
27950 St Marcel
24 ans d'expérience
Réf : 2406220948



Manager transports

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Normandie, dans le Transport et manutention.

Formations

2024 : Certificat à TAKEPORT sur Paris

GESTION IMPORT-EXPORT-COMMERCE INTERNATIONAL - Formation en E-learning mise a niveau Norme ICC 2020 - 2029 des Incoterms

DELTA Import Export pour les transport International

Formalité douane et matière dangereuse

2024 : Certificat à AFTRAL sur Paris

TRANSPORT MULTIMODAL DE MATIÈRES DANGEREUSES, Certificat: ADR, IMDG, IATA E-learning mise a niveau

2007 : Bac +5 à SUPDECO ECOLE DE COMMERCE sur Montpellier

EXÉCUTIVE MBA NIVEAU : BUSINESS ADMINISTRATION

2005 : Bac +2 à D.R.E sur Paris

DIPLOME NATIONAL : COMMISSIONNAIRE DE TRANSPORT

2004 : Formation à ECOLE SUPERIEUR DES ACHETEURS PROFESSIONNELS sur Neuilly-sur- Marne

ESAP 2000 : RESPONSABLE ACHATS

2000 : Bac +3 à UNIVERSITÉ THAMES VALLEY sur London, Angleterre

BA (BACHELOR OF ARTS) : HOSPITALITY MANAGEMENT

1995 : Bac +2 à KINGSWAY COLLEGE sur London, Angleterre

BTEC NATIONAL DIPLOMA : BUSINESS & FINANCE

Expériences professionnelles

2023 à ce jour :

DIRECTEUR chez Bdpe sur Vincennes

- Développement d'un département de transport multimodal - Freight forwarder
- Organiser au mieux les transports et affrètement régional national et/ou international.
- Déterminer les réseaux des transports, choix des prestataires extérieurs. législations et conditions douanières/incoterms respect des réglementations.
- Encadrer du budget et les plannings de transport
- Garantit la mise en oeuvre et le respect des normes qualité, sûreté et sécurité dès ses sous-traitants.

2019 - 2022 :

DIRECTEUR DES OPERATIONS chez Atls Group

Gestions des transports et management d'équipe de 3 entreprises :

- ATLS Group (78), ATLS Sud West (64), ATLS Grand Nord (14)
- Développer un réseau d'entreprises partenaires sur le territoire national
- Gestion management de 20 personnes
- Gestion développement Commercial transport
- Gestion d'exploitation et projet transport
- Définir la stratégie budgétaire
- Mise en neuve de là réglementation du transport routier

2016 - 2019 :

DIRECTEUR GENERAL chez G2 Services sur Vernon

- Entrepreneur - Optimisation des différentes opérations transports
- Développement activité tournées de livraison, enlèvements, chargements, affrètement
- Commissionnaire de transport routier de marchandises Développement commercial
- Services et solution de paiement pour les flottes de véhicules
- Intermédiaire en opération bancaires et services de paiement
- Gestion financière de l'entreprise (achats, facturation).
- Respect de là réglementation du transport

2013 - 2014 :

RESPONSABLE TELEVENTES chez Lccc (groupe Radius Payment Solutions) sur St Denis

- Responsabilité de centre de profit
- Gestion des trois volets d'activités : vente - crédit - services clients
- Développement Commercial et Marketing des
- Cartes Carburant B to B France
- Carte Carburant PRO Intermarché - 12 000 Clients
- Carte Carburant du réseau Shell/Esso/Esso Express/Avia - 4711 clients collaboration et coordination à la réussite du processus de vente et transition de la SAS - LCCC Radius Payment Solutions au Groupe Edenred

2010 - 2012 :

CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS Freelance

- Spécialiste en vente de biens immobiliers, terrains et fonds de commerce
- Développement - portefeuille foncier - Prospection Clients (Collectivités locales - Sociétés d'aménagement)
- Négociateur et préparer les promesses ou les compromis de ventes et mandats. Montage de Dossiers de demande de Financement

2009 - 2010 :

DIRECTEUR sur Bobigny

- Développement et Conduite De Projets - Organisation culturelle.
- Programmation et mise en oeuvre d'événements culturels
- Encadrement du personnel du service • (3 personnes)
- Recherche de partenariats institutionnels - associatifs - privés. Suivi du budget du projet et développement de produits dérivés

2007 - 2008 :

DIRECTEUR chez Tam Services sur Mantes La Jolie

- Chargé de développement technique et gestion commerciale lie au transport et affrètement national/international
- Développement du portefeuille clients
- Développement partenaire transporteur - Routier - Maritime - Aériennes
- Garantie de l'interface Exploitation/Clients - Suivi financier
- Gestion d'une équipe d'exploitation de 5 personnes

2004 - 2007 :

RESPONSABLE D'EXPLOITATION chez Multitask

- Responsable d'exploitation transport
- Multitask Et gestion de portefeuille clients
- Chargé d'assurer le bon fonctionnement et la rentabilité du service
- Manage l'activité tournées de livraison, enlèvements, chargements, affrètement
- Gestion administrative des dossiers d'affrètement
- Respect de là réglementation du transport
- Gestion d'une équipe d'exploitation de 6 personnes.

2002 - 2003 :

ACHETEUR PROJET chez Ineo Group Suez sur Rueil-malmaison

- Organiser et inspecter le matériel et documents pour le transport selon la a Hassi Berkine - Algérie" factory acceptance testing materials "
- Gestion des procédures d'achat et d'approvisionnement de matériel pour la startup et développement d'un puit de pétrole onshore
- Organiser la veille des législations et conditions les conditions douanières, adapter les circuits en fonction
- Gestion de 13 millions d'€ de budget d'achat de matériel

2001 - 2002 :

RESPONSABLE APPROVISIONNEMENT chez Groupe Zodiac- Interchnique sur Plaisir

- Gestion du portefeuille clients en relation avec les commandes d'achats
- Harmonisation des plannings d'approvisionnement pour grands projets et interface production/Clients
- Analyse de commande d'achats client sur MRP II (MFGPRO) system

1999 - 2000 :

RESPONSABLE ACHATS chez Sc London Limited sur London, Angleterre

- Gestion des Achats et Stocks pour un hôtel avec 6 restaurants
- Harmonisation des plannings d'approvisionnement pour le stock
- Supervision d'une équipe de 7 personnes
- Participation à la réorganisation du département

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Organisation des transport
 Expérience du business international
 Prospection et développement commerciale
 Gestion budgétaire
 Leadership
 Esprit de conquête
 Encadrement d'#039;équipe
 Stratégie commerciale
 Négociation

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

- Voyages
- Cinéma

- Sport