

**Matthieu S.** - Né le 25/08/1979  
**31620 Labastide Saint Sernin**  
**22 ans d'expérience**  
**Réf : 2408221431**

## Responsable centre de profit

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2016** : Bac +3 à Paris Sorbonne Business School sur Paris  
Licence Professionnelle Commerce et Distribution, Management et Gestion.

**2002** : Bac +2 à IUT sur Troyes  
DUT Génie Mécanique et Productique.

**1999** : Bac à Lycée Léonard de Vinci sur Melun  
Baccalauréat Scientifique Technologie Industrielle.

### Expériences professionnelles

---

**2021 à ce jour** :  
Responsable régional - membre CODIR régional chez Pum  
Pilotage et développement opérationnel et commercial multisites (9 agences - 33M€ - 60 collaborateurs)

**2021 - 2021** :  
Directeur Groupe d'Agences - membre CODIR régional chez Kiloutou  
Pilotage et développement opérationnel et commercial multisites (12 sites - 17M€ - 75 collaborateurs).  
Ouverture d'un centre technique (5000m<sup>2</sup>)

**2012 - 2021** :  
Chef des Ventes régional - membre CODIR régional chez Metro  
2017 à 2021 : Pilotage et développement commercial multisites (6 sites - 160M€ - 260 collaborateurs).  
Responsable de secteur : membre du comité de direction  
2015 à 2017 : site de Toulouse.  
2012 à 2015 : site de Brive-la-Gaillarde.  
Management opérationnel et commercial sur site

**2008 - 2012** :  
Directeur de magasin Saint-Brieuc. chez Leader Price  
Implantation, ouverture, gestion du magasin.

**2006 - 2008** :  
Cogérant mandataire magasin de Guingamp. chez Gifi  
Création et gestion d'une SARL.  
Implantation, ouverture, gestion du magasin.

Jan 2006 à Oct 2006 : Employé libre-service magasin de Vannes.

**2002 - 2006 :**

Responsable d'atelier de plasturgie chez Industrie Plastique

## Atouts et compétences

---

Compétences commerciales :

Elaborer la stratégie commerciale, organiser et piloter sa mise en œuvre.

Détecter, prospector et suivre les clients grands comptes professionnels.

Suivre et gérer la relation client. Instaurer une relation de partenariat.

Développer les ventes de produits et services.

Compétences managériales :

Recruter les collaborateurs, assurer le développement de leurs compétences.

Manager des équipes itinérantes et sédentaires.

Définir les objectifs individuels et collectifs.

Optimiser l'organisation des équipes.

Organiser et animer les réunions d'équipe et séminaires d'entreprise.

Compétences de gestion :

Piloter un compte d'exploitation.

Optimiser la rentabilité.

Concevoir et mettre en place des plans d'actions correctives

## Centres d'intérêts

---

Sport : course moto, running, sports de combat, vélo.

Culture : lecture, cinéma