

Pierre-jean G. - Né le 17/05/1966
40100 Dax
17 ans d'expérience dont 4 à l'étranger
Réf : 701120840

Responsable centre de profit

Objectifs

- Je crois avoir toutes les qualités requises pour assumer au mieux les responsabilités inhérentes au poste de responsable de centre de profit

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans le Bâtiment.

Formations

BSc

Expériences professionnelles

Gestion de projets Création de Handiland (actionnariat), société de promotion et de construction de logements pour personnes handicapés Création de H.com (actionnariat), société de communication Aide à la création d'une franchise de restauration rapide : élaboration du business plan, contrats, plans types, recherche, négociation et choix de fournisseurs. Création d'Atout Bois, projet ayant pour but de favoriser la communication inter/intra entreprise et promouvoir les produits/concepts des PME, PMI et à un degré moindre aux TPE françaises, dont l'activité consiste en la construction de bâtiments HQE* (Haute Qualité Environnemental). L'objectif était de relier ces sociétés entre elles de façon à créer un groupement solidaire qui favoriserait une identification plus rapide et un meilleur développement sous différentes formes. Contribution à la mise en place du partenariat et signature d'accord cadre Rank Xerox / Nations Unies

Gestion de centre de profits Responsable de l'exploitation de l'entreprise ou du secteur sous l'autorité du PDG (résultat d'exploitation, recrutement...) Participe et met en place un Système d'information partagée (Pinault...) Participe à la Réorganisation de l'entreprise (Stocks, procédures, gestion RH, politique achats, etc.) Négocie et met en place des actions avec les fournisseurs. Crée et développe des outils de comptabilité analytique Optimise les procédures d'information interne dans l'entreprise Maîtrise permanente des ratios standards de production. Analyse, propose et décide de la politique industrielle et commerciale en accord avec le PDG

Management opérationnel Encadre des responsables d'agences (12), la force de vente sédentaire et itinérante (unité de 160 personnes) Responsable de l'encadrement de la force de vente directe et indirecte, du bureau d'études, de l'atelier de fabrication et des équipes de montage (environ 50 personnes) Pratique un management par projet ce qui a permis d'améliorer la compétitivité de l'entreprise et de proposer un service sur mesure à une clientèle Grands Comptes B to C et B to B (Industriels, collectivités locales). Gère DPO et cercles de qualité : 8 groupes et 120 propositions. Met en place et contrôle CHSCT (accident du travail)

Commerce et le Marketing Développe les ventes de matériel bureautique sur l'Afrique au Sud du Sahara, l'Europe de l'Est et le Sud-Ouest Asiatique et définition de la politique commerciale sur ces marchés en liaison avec les directeurs de région, les filiales et les distributeurs. Réalise un CA de 6,1 M€ soit 127% de l'objectif - Langue de travail : Anglais, Français et Espagnol Responsable de grands comptes clients (Nations UNIES en Europe de l'Ouest, Ambassades et ministères). Met en place et suis des actions de communication du groupe Elabore et met en place la politique commerciale et de communication Recherche, identifie et développe de nouveaux marchés et produits

Langues

- Anglais Espagnol Italien parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Développer, administrer, gérer, recruter, coordonner, animer, réfléchir et proposer des stratégies, encadrer, harmoniser, fluidifier, vendre, convaincre, écouter, comprendre, adapter. (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Sports Volley-ball, natation, voile et tennis Vie Associative et intérêts Architecture, collectionneur de BDs, Président de la section Volley-ball de l'USDAX