



05/10/1976 (47 ans)
Nationalité FRANCAIS
Marié, 2 enfants
Permis B

** **

Auxonne (21130)

*****@***.**

Directeur d'Agence, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2021 / aujourd'hui** **Directeur d'agence**
DERICHEBOURG FACILITY
*Pilotage de l'agence propreté et services associés couvrant les département du 21 et 71.
330 salariés.*
- oct. 2014 / oct. 2020** **Directeur d'Agence**
GSF Propreté Dijon
(Ets de Dijon, en charge du département 21 et de l'axe Chaumont-Langres 52)
 - Management et gestion humaine d'une agence de 330 salariés dont 3 chefs d'exploitation et deux assistantes
 - Développement commercial, réalisation de l'objectif annuel de 44 000€ nets.
 - Fidélisation de 53 clients (Grande distribution, Industries, Santé, Administrations...)
 - Gestion et pilotage économique de l'établissement, C.A. Annuel de 5,5 M€
- janv. 2011 / déc. 2013** **Responsable Commercial Régional; Directeur Régional**
ONET SERVICES , Division Propreté Multiservices Direction Régionale Est (57-METZ)
*(région EST : 15 départements)
Management de 5 commerciaux et développement comptes clés cibles.
Objectif régional annuel de 350 000€ non cumulé d'acquisitions en new business.*
- Mission commerciale :*
 - Définition avec la Direction et les Directeurs d'Agence de la stratégie commerciale régionale pour atteindre l'objectif fixé.
 - Gestion des comptes clés de la Région.
 - Développement de la clientèle rattachée à la région EST, commercialisation de l'offre globale de services ;
 - Réalisation du reporting commercial périodique auprès du Directeur Régional
- Mission managériale :*
 - Recrutement, formation, accompagnement de l'équipe commerciale dans l'atteinte des objectifs, définition des besoins de formation de mon équipe.
 - Motivation de l'équipe commerciale.
 - Mise en place des objectifs de l'équipe et de chacun de ses membres.
 - Standardisation sur la région des outils commerciaux et méthodes de travail.
 - Animation de réunions mensuelles
- janv. 2010 / janv. 2011** **Cadre commercial; Commercial / Logistique/Management**
TRANSPORTS GEFCO S.A
Affrètement
 - * Création du fichier prospects, prospection (phoning, mailing, terrain...), prise de RDV, découverte des besoins, élaboration et présentation des offres techniques et tarifaires, relance, signature des contrats.
 - * Développer un portefeuille clients
 - * Traiter les commandes clients et générer des devis ou cotations
 - * Gérer et résoudre les situations sensibles et les litiges avec clients

* Gérer et fidéliser les clients

* Négocier, organiser et suivre les commandes en relation avec clients jusqu'à la facturation

* Concevoir et organiser un appel d'offre

janv. 2007 / janv. 2010 **Responsable commercial; Commercial / Logistique/Management/Affrètement**

TRANSPORTS SCHENKER-JOYAU

* Création du fichier prospects, prospection (phoning, mailing, terrain...), prise de RDV, découverte des besoins, élaboration et présentation des offres techniques et tarifaires, relance, signature des contrats.

* Développer un portefeuille clients

* Traiter les commandes clients et générer des devis ou cotations

* Gérer et résoudre les situations sensibles et les litiges avec clients

* Gérer et fidéliser les clients

* Négocier, organiser et suivre les commandes en relation avec clients jusqu'à la facturation

* Concevoir et organiser un appel d'offre

janv. 2004 / janv. 2007 **Attaché commercial**

ONET SERVICES , Division Propreté Multiservices METZ

(Agences de Dijon et Besançon : dép. 21, 25, 39, 70)

* Création du fichier prospects, prospection (phoning, mailing, terrain...), prise de RDV, découverte des besoins, élaboration et présentation des offres techniques et tarifaires, relance, signature des contrats.

* Concevoir et organiser un appel d'offre

janv. 2002 / janv. 2004 **Attaché commercial**

Transports GEODIS CALBERSON

(Agence de Chenôve : dép. 21)

* Création du fichier prospects, prospection (phoning, mailing, terrain...), prise de RDV, découverte des besoins, élaboration et présentation des offres techniques et tarifaires, relance, signature des contrats.

* Développer un portefeuille clients

* Traiter les commandes clients et générer des devis ou cotations

* Gérer et résoudre les situations sensibles et les litiges avec clients

* Gérer et fidéliser les clients

* Négocier, organiser et suivre les commandes en relation avec clients jusqu'à la facturation

* Concevoir et organiser un appel d'offre

janv. 2000 / janv. 2002 **Responsable Commercial**

GAO Logistique

, Gestion de comptes palettes au niveau national pour les transporteurs

(Basé à Longvic secteur France)

* Création du fichier prospects, élaboration de la stratégie commerciale, prospection (phoning, mailing, terrain...),

* Prise de RDV, découverte des besoins, élaboration et présentation des offres techniques et tarifaires,

* Relance, signature des contrats, fidélisation et suivi des clients.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1998 / août 2000 **Brevet de Technicien supérieur Force de Vente - BAC+2**
ARCADES FORMATIONS

COMPETENCES

CRM, Excel, PowerPoint

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Académique

Espagnol

Professionnel