



Nationalité Anglais

* **

Levallois-Perret (92300)

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

Directeur d'Agence, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2020 / aujourd'hui

Directeur

Prestnet 75016 Paris

Directeur de Prestnet (70 Salariés pour 2M de CA)

Secteur d'activités : Nettoyage et Propreté

Principaux clients Syndics de copropriétés et Gestionnaires d'immeubles de bureau.

Mise en place de processus de qualité, de gestion financière, refonte de la politique des prix et des marges, conquêtes de grands comptes, gestion des impayés , structuration des plannings, suivi des IRP , reporting auprès des actionnaires

janv. 2017 / mars 2020

Directeur d'Agence

ISTA CIS et AQUAGEST

secteur d'activités (économies d'eaux et de chauffage, travaux de Plomberie et mises aux normes de la

pollution de l'eau dans l'habitat collectif) 80 collaborateurs , CA : 10 M Euro

Principaux clients Bailleurs sociaux et Syndics de copropriétés (EFFIDIS, RIVP, SOVAL, PARIS

HABITAT, TMH, LA SABLIERE, LOISELET, FONCIA), Gestion de la maintenance et des travaux, suivi

des irp (CSE), gestion financière et des impayés , chargé des relations avec les grands comptes.

janv. 2015 / déc. 2016

Responsable d'agence de Propreté

INS (Groupe TEP-SAMSIC)

Secteur d'activité (3 D, SRP, Entretien, Hygiène) 90 collaborateurs, CA : 8M Euro

Mise en place de process de suivi de chantiers, suivi de facturations, suivi des litiges, animation

commerciale, refonte de l'ensemble des plannings, recrutement, reporting à la direction du groupe

janv. 2013 / déc. 2014

Directeur commercial

Ile de France Delta Systems

pour 150 M CA (Secteur d'activité , sureté à haute valeur ajoutée)

Périmètre de management 5 M Euros (CA) - 10 collaborateurs

Animation de l'équipe commerciale-mise au point des plans d'actions commerciaux-reporting, recrutement

-accompagnement des commerciaux-organisation de réunions-participation aux salons-gestion des litiges

janv. 2005 / déc. 2012

Directeur de la business unit d'ISC

Création d'outils de pilotage - définition des objectifs et mise en place de réunions de reporting techniques

Mise en place d'outils de process pour rentabiliser les interventions de maintenance

Rationalisation du panel de fournisseurs de 50 à 10 et baisse de prix moyen d'achat de 10%

Management des équipes techniques (montage et dépannage) et commerciales

CA : 3,2 M Euros ; 35 salariés

janv. 1999 / déc. 2004

Directeur Commercial d'ISC

Repositionnement de l'offre Marketing et commerciale

Création et management d'une équipe composée de 6 commerciaux et d'une téléprospection

Gestion des Grands-Comptes (Laboratoires ROCHE, ATOS Origin, LASER (Groupe Galeries Lafayette)

RATP)....Développement d'une clientèle de bailleurs sociaux et de syndicats de copropriétés
Résultats : progression du CA de + 30 % et des marges de +8%

janv. 1993 / déc. 1998

Attaché commercial d'ISC

Constitution d'un portefeuille clients , élaboration des devis et négociation

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2016

Management Social et des IRP ; Mieux négociier avec les partenaires sociaux

/ juin 1992

Niveau DESS d'Audit - BAC+3
Paris 5 Malakoff

/ juin 1991

Maîtrise en Commerce International - BAC+4
ILERI Paris

/ juin 1985

Ecole Active Bilingue Paris

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

CENTRES D'INTERETS

Tennis de compétition, Cyclisme