



Marié
**
Maisons-Alfort (94700)

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

DIRECTEUR D'ETABLISSEMENT MEDICO-SOCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

nov. 2022 / mars 2023

Directeur d'une MAS

APAJH94

Management d'une équipe de 60 personnes

Recrutement du médecin généraliste et de l'assistante sociale

sept. 2019 / nov. 2022

Directeur de l'établissement

Etablissement Saint-Vincent de Paul de Stains (Fondation Œuvre la Croix Saint-Simon)

Etablissement associatif composé d'un EHPAD de 85 lits, d'un accueil de jour de 25 places et d'une plateforme de répit)

Management

** Management d'une structure de 75 personnes dont 50 soignants dont :*

** 65 personnes pour l'EHPAD*

** 9 personnes pour le centre d'accueil de jour et la plateforme de répit*

** Gestion de la pandémie*

Budgétaire et commercial

** Gestion financière et budgétaire (ERRD/EPRD)*

** Mise en place du CPOM*

** Application du budget soin et dépendance des autorités de tutelles*

** Gestion commercial des admissions*

** Mis en place de partenariats avec les entités de proximité (mairie, hôpitaux, DAC..)*

Sécurité et maintenance

** Vérification mensuelle du registre de sécurité avec l'agent de maintenance*

** Passage avec succès de la commission de sécurité en octobre 2021*

mars 2019 / juin 2019

Directeur d'EHPAD

EHPAD-Jardins des Acacias de Saint-Maurice

Missions réalisées

** Remonté avec succès le TO de la résidence (7 chambres de libre à mon arrivée à une occupation pleine)*

** Passage avec succès de la commission de sécurité en juin 2019*

** Organisation des élections du CSE*

** Recrutement de la psychologue de la résidence*

janv. 2018 / févr. 2019

Directeur d'EHPAD

EHPAD SOLEMNES de Tremblay-en-France

Management

** Management d'une structure de 70 personnes dont 50 soignants*

** Elaboration de l'évaluation interne en juin 2018 et fédération des équipes autour du projet*

** Gestion des IRP*

Budgétaire et commercial

** Gestion financière et budgétaire (ERRD/EPRD)*

** Reporting ANAP*

- * Application avec rigueur du budget soin et dépendance des autorités de tutelles
- * Gestion commercial des admissions (TO > à 97% depuis 8 mois)
- * Attentif au bien-être des personnes accueillies et à leur famille
- * Reprise des partenariats avec les entités de proximité (mairie, hopitaux, MAIA..)

Sécurité et maintenance

- * Vérification mensuelle du registre de sécurité avec l'agent de maintenance
- * Passage avec succès de la commission de sécurité en octobre 2018

nov. 2017 / janv. 2018

Adjoint de direction

DOMUSVI-Résidence Henri Lire à Ablon sur Seine

- * Management de la responsable d'hôtellerie et de l'agent de maintenance
- * Gestion administrative RH

mai 2017 / nov. 2017

Directeur stagiaire

DOMUSVI-Résidence Henri Lire à Ablon sur Seine

Missions RH

- * Définition de la nouvelle organisation RH de la résidence avec la mise en œuvre des CODIR, COPIL et réunions métiers
- * Management durant l'été de l'équipe ASH (définition et réalisation d'objectifs précis)
- * Gestion administrative RH quotidienne pour préparation des paies
- * Préparation et suivi des élections du personnel
- * Remplacement de l'adjointe de direction pendant ses congés d'été

Missions commerciales

- * Visites commerciales de la résidence
- * Prospection téléphonique et envoi de plaquettes (assistantes sociales des CCAS et des hôpitaux)
- * Préparation de la visite de l'ARS pour la mise en place du CPOM

Missions sécurité

- * Vérification hebdomadaire des températures en chaufferie, en chambres, contrôle TH et de l'adoucisseur
- * Réception des fournisseurs (Chaufferie, électricité, fibre ...)
- * Mise à jour du carnet sanitaire
- * Rédaction d'un guide pour les agents de maintenance remplaçants

Missions administratives

- * Gestion administrative des dossiers des résidents (contrat de séjours, attestations...)
- * Facturation des résidents
- * Remplacement de la secrétaire pendant ses congés d'été

mars 2017 /

Directeur stagiaire

DOMUSVI-Résidence Tiers Temps à Maisons Alfort

cadre du MBA (niveau 1) « Directeur des structures de santé et de solidarité »

Missions sécurité

- * Refonte du livret de sécurité et du carnet sanitaire
- * Mise à jour des contrats de maintenance des fournisseurs

Missions qualité

- * Audit qualité des différents départements de la résidence

Missions RH

- * Etablissement du document annuel de l'évaluation des risques professionnels

Missions commerciales

- * Prise de rendez-vous et visites commerciales

janv. 2014 / déc. 2015

Directeur commercial

Groupe ARES

- * Management d'une équipe de trois commerciaux
- * Gestion budgétaire du département
- * Participation à la définition de la stratégie commerciale pour le groupe et pour chaque entité.
- * Mise en place des plans d'actions opérationnels

* Refonte des outils de communications (Plaquettes, propositions commerciales, E-mailings)
Résultats :
* Augmentation de 8 % du CA
* Département commercial redynamisé et conquérant

janv. 2013 / janv. 2014 **Directeur général adjoint**
PROMTEC
* Animation de réseaux scientifiques (Directeurs de sites, professeurs d'université, consultants)
* Soumission et négociation commerciale sur les sites scientifiques Algériens

janv. 2011 / janv. 2013 **Directeur commercial**
FSI
* Management et recrutement d'une équipe commerciale et d'administration des ventes
* Définition et pilotage de l'activité commerciale de la société auprès des centres hospitaliers, d'EHPAD et de centres médicalisés.
* Mise en place de nouvelles solutions de développement commercial :
* Redéfinition des outils de communication commerciale (support, site Web, salons, réseaux sociaux...)
* Mise en place d'une veille commerciale (Newsletter, séminaire, visite de syndicats professionnels)
Résultats
* 1,4 M€ de CA réalisé en 2012 (105 % de l'objectif)
* Hausse de 20 % de la prise de commande en 2012-2013 (marchés publics et export)
* Ouvertures de grands comptes publics (France et Belgique)

janv. 2007 / janv. 2011 **Responsable commercial Grands comptes**
HUB ONE - Groupe Aéroports de Paris
* Chasse et développement de comptes vierges sur le secteur du transport, fret et logistique (Geodis, DHL Shenker)
* Développement commercial de grands comptes (FedEx, Lufthansa, Continental, Emirates, Hertz, Europcar...)
* Interlocuteurs rencontrés : DG, DSI, chef d'escale, direction des achats et de la logistique.

janv. 1999 / janv. 2007 **Business Development Manager**
SAP-BUSINESS OBJECTS
* Management d'une équipe
* Responsable des ventes de solutions formation Business Intelligence sur le secteur Industrie et Banque Finance
* Elaboration et suivi du plan d'action commercial
* Ventes de solutions auprès des DI, DSI, responsables décisionnels
* Responsable de la mise en œuvre de l'offre E-learning Business Objects en France
* Vente de prestations de consulting sur des grands comptes nommés
* Responsable de la mise en place de contrats de maintenance avec les partenaires (OEM, VAR, SSII, Distributeurs,...)

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2016 / juin 2017 **MBA «Directeur des structures de santé et de solidarité »** - BAC+4
l'Institut Leonard de Vinci

/ juin 1996 **DESS de Commerce International; Financement international, Informatique, Achat, Transport international, logistique, management, marketing, droit** - BAC+3
IAE-Lille I

/ juin 1994 **Maîtrise de droit des affaires** - BAC+4
Paris XI

COMPETENCES

CCD, FSI, Continental, Emirates, SAP-BUSINESS OBJECTS, Business Intelligence, E-learning Business

Objects, OEM, VAR, SSII, Suite office, Excel avancé, BusinessObjects

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

Français

CENTRES D'INTERETS

copropriété, Plongée, Tennis, Football, Cinéma, Voyages