



**** *

***** ***** *

Jouy-en-Josas (78350)

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

DIRECTEUR DE REGION - DES OPERATIONS - DE BUSINESS UNITS, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2021 /

Directeur d'Exploitation

ELIOR

- Gestion du changement / Reprise en main d'une exploitation multisites (Cuisine Centrale et plus de 200 sites livrés)

* Repositionnement de la relation et de la satisfaction client au cœur de l'organisation

:

? Ordonnancement de la production

? Organisation de la communication interne & externe, et de la gestion des aléas

? Implantation, tests et démarrage d'une légumerie intégrée

? Focus sur la qualité culinaire et la qualité de production

? Mise en place et exploitation de la mesure du taux de service

? Structuration et renforcement du suivi clients

* Rationalisation et phasage de l'élaboration des menus pour mieux maîtriser des coûts

Matières Premières (contexte d'inflation très forte) et améliorer la productivité

* Réorganisation des tournées : optimisation des effectifs et du nombre de véhicules

* Obtention des certifications ISO 22000 (sécurité des denrées alimentaires) &

ECOCERT

- Plan de retournement à 3 ans

* Projet de réorganisation / restructuration pour abaisser les charges fixes

* Plan de renégociation clients

févr. 2021 / juin 2021

Responsable de Production

PCW France (06 - Grasse)

- Accompagnement / montée en compétences de la nouvelle Responsable de Production dans le

cadre de sa prise de fonction

- Amélioration de la productivité sur les lignes de production (+7 à 10% selon les lignes)

* Mise en place avec les chefs de projets de « démo box » pour les lignes parfums

* Mise en place de défauthèques par série de production afin de réduire les mises au rebut

consécutifs à une « sur-qualité » non objectivée

* Optimisation de la planification de la ligne bougies prenant en compte les goulots

* Standardisation des Best Practises concernant les modes opératoires de coulage, surfaçage, nettoyage et conditionnement des bougies

avr. 2020 / déc. 2020

Créée lors de la 1ère crise sanitaire du Covid-19, Résilience est à l'origine un projet rassemblant des

PME de l'industrie textile, des entreprises d'insertion et des entreprises adaptées œuvrant pour la

relocalisation de la filière textile en France à la fois inclusive, durable et solidaire.

- Confection, production de masques lavables « Made in France & inclusifs »

- Etude et test des diversifications possibles pour pérenniser la filière et les emplois créés.

mars 2019 / juin 2021

Commerciale

Réseaux BA06 / French Tech / Les 1ères Sud

* MVP, Business Models, enquêtes, tests, REx, pivots.

* Stratégie commerciale, Onboarding clients, Customer satisfaction, Expérience client.

* Organisation, optimisation de la production, scalabilité commerciale et des opérations.

* Gestion/finances, Business Plan.

- janv. 2017 / févr. 2019** **Directeur des Opérations**
CUDDL'UP - Start up FoodTech
* Définition & mise en œuvre du plan stratégique et des actions « sales & delivery ».
* Management de l'équipe commerciale & marketing.
* Négociation des contrats et des partenariats.
* Customer Success : planification, onboarding, gestion des fournisseurs et sous-traitants, installation
et tests, suivi clients, retours d'expérience UX, UI avec l'équipe de développement.
- nov. 2008 / nov. 2016** **Directeur de Centre de Services Industriels et Logistiques**
ELIS
Sites regroupant pour 2 segments d'activités (Hôtellerie / Industrie-Commerce-Services) : la production (blanchisserie industrielle), la maintenance, les fonctions support, 2 équipes de vente, 2 équipes services clients, 2 entrepôts/magasins et 2 services logistiques.

- Amélioration continue des opérations d'une activité très saisonnière :
* Optimisation des effectifs en production et en logistique, de la planification en production, des tournées de ramassage / livraison lors des montées et descentes de charge.
* Amélioration continue des process / Lean Management : Productivité +29%.
* Projet gestion des stocks & estimation des besoins : Achats textiles -20%

- Développer/renforcer la relation client pour améliorer les ventes additionnelles et la fidélisation.
* Satisfaction clients +9% (à 91%)
* CA +20% sur un marché mature
- sept. 2006 / oct. 2008** **Directeur de la Division Travaux Bâtiment et Maintenance Multi-technique**
ISS ENERGIE
- Réorganisation, responsabilisation et remobilisation des équipes commerciales, bureau d'étude et conducteurs de travaux.
- Reprise en main des opérations et de la relation client.
- Mise en place d'un pilotage opérationnel et financier des contrats et chantiers.
- Prise de nouveaux chantiers et contrats d'entretien (plomberie, couverture et génie climatique).
- oct. 2004 / août 2006** **Directeur de Filiale**
ISS BATI SERVICES
- Restructuration des régions, réduction des coûts, amélioration de la productivité chantiers.
- Reprise en main des équipes commerciales, mise en place de plans d'actions ciblées, et de partenariats commerciaux avec des prescripteurs et des fournisseurs.
- Obtention d'une double certification Qualibat et CTBA+ sur l'ensemble des régions.
* Stabilisation du CA après 4 années de régression, retour à la rentabilité après 2 années successives de pertes, et restauration d'un cash-flow positif, puis cession de la filiale.
- sept. 2004 / oct. 2008** ISS France
Réorganisation, redressement / retournement et restauration de la rentabilité financière de 2 BU.
- janv. 2001 / déc. 2004** **Directeur de Région IdF**
SECURITAS France
* Réorganisation du management des agences pour améliorer la qualité de service.
* Restauration/renforcement de la relation client et pérennisation du portefeuille clients.
* Création d'une Direction des Ventes * CA signé +10% en 2 ans.
- janv. 1998 / déc. 2000** **Directeur des Opérations Aéroportuaires France**
SECURITAS France
- Poursuite du développement sur l'IdF et la province * CA national de 15 M€ en 2000.
- Intégration de BU et des équipes, harmonisation des pratiques suite à acquisitions.

févr. 1996 / sept. 2004 SECURITAS France

janv. 1996 / janv. 1998 **Directeur du Développement Aéroportuaire**

SECURITAS France

- De 2 contrats parisiens (ADP) à une activité nationale : doublement du CA à 10 M€ en 4 ans

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Trail, cyclisme, escalade, ski de randonnée