



***** ** *****

07/08/1964 (59 ans)
Permis A

** ***** *** *****

Menton (06500)

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

Directeur d'agence immobilière, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

déc. 2012 / avr. 2018

Directeur d'agence immobilière

IMMOCIAL TRANSACTIONS Menton, France

Développement de l'activité gestion locative en développant le portefeuille de 88 lots à 170

lots Développement des ventes et restructuration de l'équipe vente et gestion. Action marketing ciblée et refonte complète du site web.

mars 2008 / mai 2011

Directeur des achats et logistique groupe

GANTOIS SA Saint-Dié-des-Vosges, France

Définition de la politique et stratégie achats. Gestion du budget achats de 50 M€.

Management d'une équipe de 16 personnes aux achats, approvisionnement et expéditions

réparties sur 9 sites. Suivi du P&L. Restructuration totale des achats et de la logistique en

2008 ,réduction des coûts d'achats de 3 M €. Suivi de la performance achats.Rationalisation

des transports et des stocks. Négociation et mise en place de contrats cadres avec les fournisseurs.

Catégorisation des familles d'achats (27 000 références). Mise en place de process achats et

logistiques, afin d'améliorer les flux.

Création et mise en place d'outils de reporting et de suivi. Travail en mode projet avec de

grands donneurs d'ordre tel que Bombardier, Alstom, Areva, Co manager de projet pour le

rapatriement de l'usine de Roumanie. Formation des équipes aux techniques achats.

Coordination des activités avec les différents départements du groupe: vente, qualité,

production.

déc. 2005 / mars 2008

Directeur des achats et logistique groupe

FSH WELDING GROUP, filiale de LISI Group Besançon, France

budget achats de 40 M. Création et mise en place de la structure achats au sein du groupe.

Encadrement d'une équipe de 8 personnes aux achats réparties sur 4 sites. Définition et

déploiement de la stratégie achats du groupe. Sourcing en pays Low Cost.

Identification des

synergies entre les différents sites du groupe et mise en place de nouveaux processus achats.. Négociations et suivi des contrats cadre fournisseurs et gestion des

fournisseurs

stratégiques. Connaissance du milieu Aerospace, Automotive et Nucléaire.

mai 2001 / déc. 2005

Responsable des ventes Grands Comptes

Groupe Cône Automobile Renault Besançon, France

Responsabilité des ventes aux sociétés et administrations, au sein du Groupe Cône - Deffeuille pour le Doubs et le Jura Accroissement de deux points de la part de marché de

Renault sur Dole et Dijon grâce à des actions marketing ciblées. Réponses aux différents

appels d'offres du Conseil Général et des SDIS. Plus de 70 véhicules vendus chaque mois. Et

3 M€ de chiffre d'affaire en location longue durée et Crédit Bail par an.

- mars 1997 / avr. 2001 Responsable des ventes Grands Comptes**
Citroën Automobiles Groupe PSA Besançon, France
Responsabilité des ventes aux sociétés et administrations, à la Succursale CITROEN de Besançon (Doubs) Création et mise en place de la première exposition permanente de Véhicules destinés aux entreprises. Gain de 5 % de PDM
- févr. 1993 / févr. 1997 Directeur de concession automobiles**
Concession Fiat et Seat du groupe Clemencelle Vesoul, France
Encadrement de 35 personnes dont 4 commerciaux. Suivi et gestion de l'activité commerciale, <file:///home/cvdesignr/cv/pdf/5c73e85de1517.html> après vente et location de véhicules .Augmentation de 150% du volume des ventes et de 4%1/2 de part de marché

DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 2006 / juin 2008 EXECUTIVE MASTERE MANAGEMENT DE LA FONCTION ACHATS - BAC+6 et plus**
ESC Grenoble Grenoble, France
- sept. 2003 / sept. 2005 ICSV; Management et Marketing - BAC+5**
Conservatoire national des arts et métiers Franche- Comté Besançon, France

COMPETENCES

pack office, ERP, Axapta, SAP.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Espagnol	Courant
Allemand	Elémentaire
Italien	Courant
Portugais	Courant

CENTRES D'INTERETS

Peinture Pratique de l'aquarelle, acrylique et pastels