



Boulogne-Billancourt (92100)

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

Responsable Ressources Humaines, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2019 / déc. 2021** **Directeur Expérience Client**
PSA Retail Europe Groupe PSA Peugeot Citroën
* *Management des prestataires en matière de téléphonie et d'expérience client*
* *Standardisation de l'ensemble des processus de prise de rendez-vous après-vente et de l'ensemble des métiers du réseau de distribution propre de PSA*
- janv. 2015 /** **Directeur du développement RH**
Groupe PSA Peugeot Citroën
* *11 pays / 11 000 collaborateurs*
* *Définition de la stratégie de montée en compétence plan moyen terme*
* *Définition des référentiels fonctions*
* *Garantie du niveau de professionnalisme référentiel*
* *Définition et pilotage des processus de certification des fonctions*
- janv. 2011 /** **Directeur Marketing Filiales**
Peugeot Paris IDF Groupe PSA Peugeot Citroën Paris IDF
* *Gestion budget 3 M€ / 20 000 véhicules neufs*
- janv. 2011 /** **Directeur de plaque**
ville Paris Est Peugeot Citroën DS Groupe PSA Peugeot Citroën Paris IDF
* *3 marques / 14 sites / 450 collaborateurs*
* *Responsable du comité d'entreprise*

* *Négociation annuelle obligatoire*
- janv. 2007 /** **Directeur commercial France**
Peugeot Occasions Groupe PSA Peugeot Citroën
* *Direction Véhicules Occasion France*
* *Définition de la politique commerciale réseau Peugeot France*
* *Pilotage du budget moyens commerciaux 50 M€*
- janv. 2005 /** **Directeur site Peugeot**
Groupe PSA Peugeot Citroën Strasbourg
* *Coordination plaque APV / PR/ Agents / Qualité EQC / ISO / 80 collaborateurs / 1450 VN / 17 000 heures après-vente*
- janv. 2002 /** **Zone manager réseau**
Peugeot Alsace Groupe PSA Peugeot Citroën Alsace
* *Management des 8200 VN*
- janv. 1999 /** **Directeur des ventes**
Peugeot multi-sites Groupe PSA Peugeot Citroën 77
* *2800 véhicules neufs / an*
- janv. 1996 /** **Responsables des ventes Peugeot Grands Comptes**

Groupe PSA Peugeot Citroën Paris IDF
* 1500 véhicules neufs / an

janv. 1990 /

Conseiller commercial

Peugeot Grands Comptes Groupe PSA Peugeot Citroën 92
* 800 véhicules neuf / an

janv. 1988 /

Conseiller commercial véhicules neufs Citroën

Groupe PSA Peugeot Citroën 92
* École de vente Citroën

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1986 / juin 1988

DUT Techniques de commercialisation - BAC+2

Université Paris V

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Allemand

Courant

Français