

Compétences clés

Gestion d'entreprise

Gérer administrativement, économiquement et financièrement une structure;
Définir l'objectif de rentabilité ;
Communiquer les informations sur les résultats d'activité ;
Établir les budgets prévisionnels.

Management

Diriger et accompagner une équipe jusqu'à 20 personnes ;
Organiser et gérer un site dans ses différentes dimensions (humaine, commerciale, technique ...) ;
Définir les orientations stratégiques et mettre en place les modes de fonctionnement ;
Suivre et analyser les données d'activité et proposer des axes d'évolution ;

Commercial

Développer et pérenniser l'activité commerciale ;
Cibler les opportunités d'affaires ;
Concevoir et mettre en place un plan de prospection, un contrat de partenariat ;
Négocier à haut niveau ;
Connaissance des procédures d'appel d'offres, du Code des Marchés Publics et des Incoterms.

Achat

Sourcer les produits ;
Négocier les prix ;
Élaborer ou faire évoluer les procédures de gestion des achats ;
Définir les orientations stratégiques (investissements, équipements, ...) ;
Superviser la sélection des fournisseurs et mettre en place les modalités de leur suivi.

Gestion de Patrimoine

Auditer et analyser la structure d'un patrimoine ;
Définir les solutions sociales et patrimoniales adaptées ;
Conseiller sur l'ingénierie patrimoniale et fiscale ;
Optimiser sa transmission.

Parcours professionnel

- Depuis 2020 : **Directeur Général** – SCREONIS (Agencement d'intérieur).
Missions : Élaboration du business plan. Recherche de partenaires financiers. Mise en place du contrat de concession Perene. Négociation d'accords avec les prestataires et les fournisseurs. Gestion administrative, sociale, juridique, comptable, fiscale et commerciale du centre de profits.
Résultats : Reprise et restructuration d'une boutique de 135 m². Création d'un portefeuille clients. Mise en place des process de vente. CA : +23 %.
- 2018 - 2020 : **Agent Général Prévoyance & Patrimoine** – Axa (entrepreneur individuel).
Missions : Audit et Conseil en Prévoyance, Épargne, bilan Retraite, Optimisation fiscale et Optimisation de la Transmission du Patrimoine auprès d'une clientèle de professions libérales, chefs d'entreprises, cadres supérieurs et/ou dirigeants.
- 2006 - 2017 : **Directeur de Site** – Persolaser (Société de Marketing Direct).
Missions : Gestion du site de production. Définition et contrôle des objectifs et des normes de production, amélioration de son organisation et garantie du suivi qualité des produits et des services. Mise en œuvre des plans d'actions commerciale et marketing, de prospection et de veille concurrentielle active. Prospection de sociétés cibles en vue d'une croissance externe.
Résultats : Restructuration du Centre de Profits (réorganisation RH, optimisation de l'utilisation des compétences individuelles, augmentation de la surface des locaux par 5 en 4 ans & acquisition de nouvelles machines de production). Amélioration de la rentabilité des dossiers, de la productivité et de la capacité de production (x 1,3 en 3 ans). CA : +35 % en 2 ans. Extension de l'offre à un nouveau métier : le MdV (matériel de vote).
- 2005 - 2006 : **Négociateur immobilier** – Cabinet Neveu (agence immobilière).
Missions : Prospection commerciale de biens immobiliers. Recherche active de clientèle & création de partenariats. Mise en place de process visant à favoriser les ventes.
- 2003 - 2005 : **Fondateur – Directeur Associé** – Société d'événementiels (Sté en création)
Missions : Élaboration du business plan. Recherche de partenaires financiers. Mise en place de conventions de partenariats. Négociation d'accords avec les prestataires, les partenaires et les fournisseurs, et prospection de clientèle.
- 2002 - 2003 : **Directeur du Développement** – ARMECO Int. (Promotion immobilière)
Missions : Prospection commerciale de fonciers auprès des Institutions publiques (SEM, EPA, SAN, ...). Développement d'un réseau relationnel (notaires, architectes, propriétaires, institutions publiques telles que Conseils Généraux, Mairies, EPA, SAN, SEM).
Résultats : Apport de deux fonciers générant 12,5 et 20 M€ de C.A. Constitution d'une base de données relationnelles. Résolution de problèmes anciens de gestion de 3 programmes ayant abouti à l'approbation des comptes en A. G. par le partenaire co-promoteur.
- 2001 : **Sales Manager** - SWETS BLACKWELL (Sté de gestion d'abonnements)
Missions : Réponses à appels d'offres de grands comptes du secteur public. Prospection commerciale de nouveaux grands comptes de ce secteur. Management de 12 chargés de clientèle. Responsable de projets « Com' externe » et « Plan de Prospection ».
- 1998 - 2000 : **Responsable Technico - Commercial** - R.G. Informatique (Mailing/routage)
Missions : Création (→recrutement de 4 commerciaux), organisation et supervision du service commercial & marketing. Gestion du portefeuille clients existant et prospection de nouvelles cibles.
Résultats : Portefeuille clients : x 2,5. C.A. : x 2,8.
- 1995 - 1998 : **Responsable Export** - OGIVE (Import-Export)
Missions : Chargé des contrats export auprès d'Institutionnels publics ou parapublics (Cabinets présidentiels, Ministères, Offices Nationaux, ...), ou de revendeurs sur l'Afrique de l'Ouest et du Centre. Négociations commerciales. Gestion de la logistique produits (transporteurs, transitaires, douanes, ...). Responsabilité de la signature des paiements.
Résultats : Volume des contrats traités : jusqu'à 275 k€. Portefeuille clients : + 15%. C.A. : + 8%.

1989 - 1994 : **Chargé de Développement** - C.I.E. (Import-Export)
Missions : Prospection de nouveaux clients. Développement de nouveaux marchés. Organisation et gestion de la documentation (> 1.800 fournisseurs).
Résultats : Volume des contrats traités : jusqu'à 400 k€. Les Nouveaux Constructeurs : aménagement de 3 hôtels (620 chambres). Air Liquide : aménagement des bureaux de Bussy - St Georges. Holiday Inn Amsterdam : équipement d'un hôtel. Au Mali : aménagement d'infrastructures de restaurant, d'hôpital, et de bureaux.

Consulting

2001 - 2002 : Films 2000 (Société de production et de distribution de films et documentaires)
▪ **Responsable de la Distribution**

Troisième dimension (Agence d'événementiels)
▪ **Consultant artistique**

2000 : Terre des Arts (Galerie d'Art)
▪ **Commercialisateur d'œuvres d'art**

1997 - 1998 : M.L.T.C. (Maritime Logistics & Trade Consulting - *Consultant en services portuaires et transports maritimes*),
A.M.A. (Autre Monde Associé - *Consultant auprès de compagnies d'assurances*).
▪ **Co-rédacteur et Coordinateur de l'équipe rédactionnelle**
- chargé de l'élaboration de dossiers destinés à des Institutionnels.

1992 - 1998 : H.L.D.C. African Development
Cabinet d'ingénierie financière, montage de crédits et développement de chiffres d'affaires de PME-PMI européennes et africaines.
▪ **Assistant du Consultant Fondateur Associé**

Formation

Niveau Bac + 3 - Formation « **Prévoyance & Patrimoine** » (Campus Axa Frémigny - **Janv. – Avril 18**)
Niveau Bac + 3 - Formation « **Créateurs et Repreneurs d'entreprises** » (AFPA Paris - **Nov 03 – Oct 04**)
Niveau Bac + 2 - (*Khâgne : Lettres Supérieures*) - Baccalauréat C - *mention Bien*.

Activité extra-professionnelle

Professeur de théâtre et Metteur en scène de 4 spectacles composés de plus de 200 artistes.