******* *******
Nationalité Anglais

* *** ******** ******
Levallois-Perret (92300)
****
**********@*******.***

Directeur d'Agence, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2020 / aujourd'hui — **Directeur**

Prestnet 75016 Paris

Directeur de Prestnet (70 Salariés pour 2M de CA)
Secteur d'activités : Nettoyage et Propreté
Principaux clients Syndics de copropriétés et Gestionnaires d'immeubles de bureau.
Mise en place de processus de qualité, de gestion financiére,refonte de la politique des prix et des marges, conquêtes de grands comptes, gestion des impayés , structuration des plannings, suivi des IRP , reporting auprés des actionnaires

janv. 2017 / mars 2020 — **Directeur d'Agence**

ISTA CIS et AQUAGEST

secteur d'activités (économies d'eaux et de chauffage, travaux de Plomberie et mises aux normes de la
pollution de l'eau dans l'habitat collectif) 80 collaborateurs , CA : 10 M Euro
Principaux clients Bailleurs sociaux et Syndics de copropriétés (EFFIDIS, RIVP,SOVAL, PARIS
HABITAT, TMH, LA SABLIERE, LOISELET,FONCIA),Gestion de la maintenance et des travaux, suivi
des irp (CSE), gestion financiére et des impayés , chargé des relations avec les grands comptes.

janv. 2015 / déc. 2016 — **Responsable d'agence de Propreté**

INS (Groupe TEP-SAMSIC)

Secteur d'activité (3 D, SRP, Entretien, Hygiéme) 90 collaborateurs, CA : 8M Euro
Mise en place de process de suivi de chantiers, suivi de facturations, suivi des litiges, animation
commerciale,refonte de l'ensemble des plannings,recrutement,reporting à la direction du groupe

janv. 2013 / déc. 2014 — **Directeur commercial**

Ile de France Delta Systems

pour 150 M CA (Secteur d'activité ,sureté à haute valeur ajoutée)
Périmétre de management 5 M Euros (CA) - 10 collaborateurs
Animation de l'équipe commerciale-mise au point des plans d'actions commerciaux-reporting,recrutement
-accompagnement des commerciaux-organisation de réunions-participation aux salons-gestion des litiges

janv. 2005 / déc. 2012 — **Directeur de la business unit d'ISC**

Création d'outils de pilotage - définition des objectifs et mise en place de réunions de reporting techniques
Mise en place d'outils de process pour rentabiliser les interventions de maintenance
Rationalisation du panel de fournisseurs de 50 à 10 et baisse de prix moyen d'achat de 10%
Management des équipes techniques (montage et dépannage) et commerciales
CA : 3,2 M Euros ; 35 salariés

janv. 1999 / déc. 2004 — **Directeur Commercial d'ISC**

Repositionnement de l'offre Marketing et commerciale
Création et management d'une équipe composée de 6 commerciaux et d'une téléprospectrice
Gestion des Grands-Comptes (Laboratoires ROCHE, ATOS Origin, LASER (Groupe Galeries Lafayette)

RATP)....Développement d'une clientéle de bailleurs sociaux et de syndics de copropriétes
Résultats : progression du CA de + 30 % et des marges de +8%

janv. 1993 / déc. 1998 **Attaché commercial d'ISC**

Constitution d'un portefeuille clients , elaboration des devis et négociation

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2016 **Management Social et des IRP ; Mieux négocier avec les partenaires sociaux**

/ juin 1992 **Niveau DESS d'Audit** - BAC+3
Paris 5 Malakoff

/ juin 1991 **Maîtrise en Commerce International** - BAC+4
ILERI Paris

/ juin 1985 Ecole Active Bilingue Paris

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant

CENTRES D'INTERETS

Tennis de compétition, Cyclisme