

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Manager de réseau

Au delà de la qualité du produit et du marketing, le développement de la performance commerciale et la réussite d'une entreprise passent par l'implication et la motivation du collaborateur.

Mon objectif consiste à offrir mes compétences et mon énergie à l'entreprise, dans le domaine du commercial, du service ou du management d'équipes.

Expérience professionnelle

Depuis
Octobre 2009

Zone Manager VO

Mission : Responsable de la stratégie VO et du pilotage au sein des groupes et des concessionnaires/filiales sur la DR de LILLE. 66 000 VO vendus à particulier et par an.

Moyens : Analyser la performance commerciale/Qualité/Rentabilité. Faire établir et suivre les plans d'actions Marketing/Processus/RH

Assurer le déploiement des actions commerciales et vendre les VO récents du constructeur.

Juillet 2005
Septembre 2009

Zone Manager

Mission : Animer un réseau de 7 agences de Ventes de véhicules au personnel: 13000 véhicules /an. Atteindre les objectifs volumes VN/ Financements et Qualité

Moyens : Plans d'actions et animation hebdomadaire des équipes.

Bilan : 50% de pénétration du marché + 10% de financements et niveau qualité à plus 5 points

Août 2004
Juin 2005

Conseiller Développement Véhicules d'Occasion

Renault - Direction Vente Véhicules Renault Occasion

Mission : Réaliser des diagnostics de l'activité Renault Occasion et proposer des actions d'amélioration aux concessionnaires concernant les Volumes, la rentabilité et la qualité du service

Moyens : Audit et contrôle de l'application des standards réseau. Réalisation de plans d'actions (dans un délai et avec des indicateurs de mesure)

Bilan : Amélioration de 10% des volumes et baisse de 10% des stocks + de 6 mois. Amélioration de la qualité du service dans 90% des concessions

Octobre 2002
Juillet 2004

Conseiller Prestation Logistique

Renault - Direction de la Logistique Pièces et Accessoires - Cergy Pontoise

Mission : Définition de la stratégie de distribution et déploiement des méthodes d'organisation réseau pour le développement de la vente Pièces et Accessoires pour l'Europe et les pays de l'Est

Moyens : Coordination d'une équipe de 5 experts

Bilan : Création d'un outil de diagnostic de l'activité Pièces et Accessoires qui permet la mesure des impacts d'une centralisation de l'activité au sein d'un groupe automobile

Mai 2000
Septembre 2002

Responsable Qualité - Chef de projet Certification

Renault - Direction Commerciale France - Boulogne Billancourt

Mission : Conception et mise en oeuvre du système de management par la qualité. Définition et réalisation des actions de communication interne.

Moyens : Responsable fonctionnelle de 10 coordinateurs qualité et de l'animation des 960 collaborateurs de la direction

Bilan : Obtention du label ISO 9001 version 2000 pour l'ensemble des activités et du périmètre de la direction

Février 1999
Avril 2000

Team Manager Réseau

Renault - Direction régionale Grand Ouest - Rennes

Mission : Responsabilité du déploiement et de l'application de la politique constructeur. Exécution la stratégie de couverture territoriale. Garante de la performance commerciale du réseau dans un secteur de 11 concessions (11000 véhicules neuf)

Moyens : Management d'une équipe de 2 généralistes et de 6 spécialistes

Bilan : Maintien des volumes et de la rentabilité du réseau en période de restructuration. (Cession de 5 affaires)

Octobre 1997
Janvier 1999

Consultant Qualité France

Renault - Direction du réseau France - Boulogne Billancourt

Mission : Mise en cohérence la politique qualité Renault et de la démarche certification. Déploiement systématique au sein du réseau.

Moyens : Animation d'une équipe de 10 consultants qualité

Bilan : Création et déploiement des standards réseau France. Conception des outils d'auto-évaluation et d'audits externes

Octobre 1996
Septembre 1997

Consultant Qualité Réseau

Renault - Direction régionale Normandie Picardie - Rouen

Mission : Assurer le déploiement de la politique qualité Renault. Animation des concessionnaires pour définir leur projet d'entreprise.

Moyens : Groupes de réflexion et de travail. Utilisation des outils de la qualité totale

Bilan : Amélioration nette des indicateurs Qualité. Lisibilité de la vision des dirigeants

Septembre 1993
Septembre 1996

Conseiller d'affaires

Renault - Direction Régionale Paris Ile de France - Le Plessis Robinson

Mission : Responsabilité de la performance commerciale/après-vente/qualité Réseau au sein d'un secteur de 7 concessions (9500 véhicules neufs)

Moyens : Opsys : mise sous contrôle des indicateurs de pilotage.

Bilan : Développement significatif de la performance véhicules d'occasion (+ 10%) Amélioration de la pénétration vente à particuliers et PME

Décembre 1991
Août 1993

Inspecteur Pièces de Rechange

Renault - Direction Régionale Couronne Ile de France

Mission : Définition des actions commerciales régionales et déploiement de la politique constructeur au sein du réseau pour atteindre les objectifs fixés

Moyens : Négociation de budgets fournisseurs et organisation de forums spécifiques.

Bilan : Lancement dynamique du commerce des pneumatiques

Octobre 1988
Novembre 1991

Chef de vente Pièces de Rechange

RNU Renault Succursale - Besançon

Mission : Responsabilité de l'atteinte des objectifs fixés au niveau commercial/qualité/gestion/contribution financière. Animation d'un réseau de 43 agents et de 350 professionnels.

Moyens : Management d'une équipe de 17 personnes

Bilan : Amélioration très sensible de la performance commerciale + 15%. Réorganisation du MPR avec un gain de productivité (- 2 personnes)

Mars 1987
Septembre 1988

Responsable de gestion

RNU Renault Lyon Sud - Centre Régional - Vénissieux

Mission : Gestion du stock Pièces constructeur et responsable de la relation clientèle (concessionnaires de la région Rhône Alpes)

Moyens : Animation d'une équipe de 12 personnes

Bilan : Amélioration du taux de service de 10%. Réduction du stock mort de 2% sur la période

Février 1985
Février 1987

Responsable achat et gestion des stocks

RNU Renault Lyon Sud - Centre régional - Vénissieux

Mission : Réalisation des achats produits professionnels et accessoires en direct auprès des fournisseurs homologués et gestion du stock

Moyens : Animation d'une équipe de 10 personnes

Bilan : Réduction du stock mort de 10% sur la période

Février 1980
Janvier 1985

Documentatrice

RNU Renault Succursale Lyon Nord - Lyon 9°

Mission : Documentation des commandes téléphoniques clients professionnels et responsable de la relation clientèle

Septembre 1978
Décembre 1979

Magasinier

C P T A - Concessionnaire Renault - Avignon

Mission : Service de la Pièce de Rechange vers l'interne (ateliers) et vers l'externe (clients professionnels et particuliers)

Diplômes et formations

Novembre 2002
Décembre 2002

ESSEC - Paris la Défense

Définir une stratégie permettant le management par la performance.

Septembre 1997
Décembre 1997

Institut Renault de la Qualité

Définir une stratégie, un projet d'entreprise.
Utiliser les outils de la qualité totale

Février 1993
Juillet 1993

Renault - OPTIMA

Management des métiers de l'automobile

Septembre 1989
Décembre 1989

Plus Consultants

Cycle de formation à l'encadrement

Mars 1978
Juillet 1978

CFA Avignon

Certificat d'aptitude professionnelle

Spécialisation : Magasinier Pièces automobile

Septembre 1977
Février 1978

Lycee F Mistral - Cavailon

Niveau classe de terminale section économie

Spécialisation : B

Compétences en informatique

Logiciels

Bureautique: Microsoft office (Word - Ecel - Power point)

Internet : Internet explorer - Netscape

Dessin : Illustrator

Informations complémentaires

Conception d'un cahier des charges pour un intranet dédié à la gestion documentaire.

Maîtrise linguistique

Anglais

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Moyen

Espagnol

Niveau oral : Scolaire, **Niveau écrit** : Scolaire

Divers

Natation

Ancienne championne scolaire

Musique

Classique : Mozart, Verdi, Vivaldi...

Moderne :

- Etranger : Supertramp, Beatles, Imagination...

- Français : Balavoine, Pagny, Farmer...

Tennis

Niveau assez modeste mais qui me permet toutefois de passer d'agréables moments sur les courts.