|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Guillaume FOURMAUX  14 rue de la Sablonnière  77100 MEAUX  06.19.07.64.35  [guillaume.fourmaux@gmail.com](mailto:guillaume.fourmaux@gmail.com)  Mobilité : Grand Est Parisien -Picardie | **DIRECTEUR COMMERCIAL**  Je recherche à participer au développement d’une société à travers l’analyse de ses problématiques et la proposition de solutions | | | |
| **FORMATION**  **2005 : BTS Action Commerciale**  UFA Jean Rose, Meaux (77)  **2003 : Baccalauréat STT Commerce**  Sainte Marie, Meaux (77  **SAVOIR ETRE :**  Vision stratégique  Prise de décisions  Responsabilité  Force de proposition  Négociation  Orientation résultat / business  Autonomie  **COMPETENCES :**  **Direction :**  Analyse et présentation des chiffres  Prise de décisions stratégiques  Déploiement des décisions  **Management :**  Fixation et suivi d’objectifs  Réalisation des entretiens annuels  Définition et suivi des indicateurs de perf.  Recrutement  Développement des compétences  Disciplinaire  Management de managers  **Gestion de projet :**  Analyse de besoin  Elaboration de solution technique  Planification et respect des délais  Définition et mise en œuvre des moyens humains, techniques et financiers  Suivi et contrôle budgétaire  **Commercial :**  Analyse de portefeuille  Prospection, veille (PC, moniteur…)  Analyse de besoin, proposition  Vente  Suivi d’objectifs  **Achats :**  Gestion des appels d’offres  Négociations, contractualisation  **INFORMATIQUE :**  SAP, ADCI  Pack office  Excel, Word, Powerpoint, outlook, |  | **EXPERIENCE PROFESSIONNELLE** | | |
| **NEOVIA TP**  **Spécialiste en maintenance routière**  **Une image contenant Police, texte, logo, Graphique  Description générée automatiquement** Oct.2022 à Aujourd’hui : **Directeur des moyens généraux**   * Gestion d’une équipe de 5 personnes * Membre du comité de direction * Gestion du parc matériel * Gestion de l’ensemble des investissements du groupe 2M€ * Gestion du service achat * Organisation et suivis des réunions de maintenance pour le parc matériel * Garant du respect des procédures RSE et normes qualité du groupe * Gestion des stocks – * Gestion du transport pour les livraisons des chantiers partout en France * Décarbonation du parc matériel * Mise en place de la RSE dans le groupe * Veille informationnelle sur les évolutions techniques et matériel   **WIAME VRD**  **Spécialiste en travaux routiers, enrobage** | | |
| Jan. 2019 à Mars 2022 : | | **Directeur Industriel et Responsable Commercial** |
|  | | Direction de 80 collaborateurs  Projets : Réfection d’autoroutes (20M€) / chantiers aéroportuaires |
|  | * Membre du Comité de Direction * Développement et management de la direction (commerce) * Conceptualisation, commercialisation marketing pour le lancement du service de l’**enrobeur projeteur** * Responsabilité et pilotage des projets stratégiques (commerce) * Négociation d’accord avec les fournisseurs (contrats à 20M€) * Création de l’activité de Maintenance de la voirie (commerce) * Garant du respect des procédures (QSE) et normes qualité du Groupe | |
| Juil. 2015 à Dec. 2018 : | | **Manager de Missions dans le cadre d’une acquisition** |
|  | | Intégration de Probinord suite au rachat par le Groupe Wiame  Résultat : rentabilité de l’entité |
|  | * Définition et mise en place d’une stratégie de rentabilité * Analyse, suivi de budget, renégociations de contrats sur appel d’offres * Choix d’investissements et retrofit du matériel * Création et mise en place de procédures, tableaux de bord * Gestion commerciale des contentieux précédents * Intégration humaine des collaborateurs | |
| Juil. 2014 à Juin 2015 : | | **Chef de projet BPE (Béton Prêt à l’Emploi)** |
|  | | Création de l’activité « B.ton Services » |
|  | * Définition et déploiement du business plan et du projet * Création administrative de la structure * Marketing de l’activité | |
| **HOLCIM**  **Producteur de Béton Prêt à l’Emploi** | | |
| Jan. 2010 à Juin 2014 : | | **Chef de secteur** |
|  | | Augmentation des volumes de vente de +150% (130 000 m3)  Développement des ventes des produits spéciaux (+15%) |
|  | * Définition et déploiement de la stratégie de développement commercial * Suivi des indicateurs de performance * Management de l’équipe (12 collaborateurs) * Gestion et négociations avec les sous-traitants | |
| Sept.2003 à Déc. 2009 : | | **Technico-commercial Finance** |
|  | | Dépassement des objectifs de 15% |
|  | * Prospection terrain, veille informationnelle * Développement du portefeuille clients * Etablissement de devis, facturation, gestion des litiges * Recouvrement amiable | |