|  |  |
| --- | --- |
|  Guillaume FOURMAUX 14 rue de la Sablonnière77100 MEAUX06.19.07.64.35 guillaume.fourmaux@gmail.comMobilité : 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 stratégiquePrise de décisionsResponsabilitéForce de propositionNégociationOrientation résultat / businessAutonomie**COMPETENCES :****Direction :** Analyse et présentation des chiffres Prise de décisions stratégiquesDéploiement des décisions**Management :** Fixation et suivi d’objectifsRéalisation des entretiens annuelsDéfinition et suivi des indicateurs de perf.RecrutementDéveloppement des compétencesDisciplinaireManagement de managers**Gestion de projet :** Analyse de besoinElaboration de solution techniquePlanification et respect des délaisDéfinition et mise en œuvre des moyens humains, techniques et financiersSuivi et contrôle budgétaire**Commercial :** Analyse de portefeuilleProspection, veille (PC, moniteur…)Analyse de besoin, propositionVenteSuivi d’objectifs**Achats :** Gestion des appels d’offresNégociations, contractualisation**INFORMATIQUE :** SAP, ADCIPack officeExcel, 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 collaborateursProjets : 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 WiameRésultat : 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
 |