



CHRISTOPHE DACQUEMBRONNE

53ans / Permis B, Permis A

FORMATIONS

1998 : Manager de Rayon

1995 : Force de Vente

COMPETENCES

- Communication orale
- Négociateur compétant
- Résolution de conflits
- Organisation
- Gestion de projet
- Leadership d'équipes

CENTRE D'INTERET

Aviation léger (licence Pilote Privé),
Golf, Badminton,

CONTACT

✉ ch.dacquembronne@gmail.com
☎ 06 52 52 47 87
📍 810 Route de Biot, 06560 Valbonne

CARRIERE

Directeur de PME ayant plus de 20 ans d'expérience en direction de site et commerciale. Capa avéré des procédures internes, des relations et entretenir avec les titulaires des comptes les plus importants pour augmenter la productivité globale et les bénéfices. Je suis en mesure d'élargir mes connexions réseau en déterminant et en répondant de façon efficace aux besoins du client en mettant en œuvre des modèles de prix et en optimisant les procédures.

EXPERIENCES

Depuis 2022

Directeur PME

Sté Rénovation TCE – Recherche de fuite.

Management : 13 collaborateurs + sous-traitants

CA +52%, Marge +37%

- Élaboration et mise en œuvre de nouvelles stratégies, développement et commercial.
- Gestion du changement et de la réorientation.
- Optimisation des outils administratifs et commerciaux.
- Réorganisation opérationnelle.
- Définition la politique qualité.
- Gestion sociale et comptable.
- Suivi financier : acompte, situation, facturation et suivi contentieux.
- Participation aux évènements et rencontres professionnels et sectoriels.
- Analyse des tableaux de bord quantitatifs et qualitatifs : interprétation des résultats, diffusion des informations et mise en œuvre des actions correctives nécessaires, suivi d'activité.

2013 - 2022

Directeur Commercial

Expertises d'assurés · Assurance, Mutualité · Nice (06)

Management : 14 collaborateurs

CA +28%

- Elaboration et mise en place de la politique commerciale.
- Gestion, Animation et accompagnement des commerciaux.
- Suivi et application du budget.
- Relationnel clients / prospects.
- Suivi financier : acompte, situation, facturation et suivi contentieux.
- Analyse des tableaux de bord quantitatifs et qualitatifs : interprétation des résultats, diffusion des informations et mise en œuvre des actions correctives nécessaires, suivi d'activité.

2010 - 2013

Responsable d'Agence

BELFOR · Autres services aux entreprises · Nice (06)

Management : 10 collaborateurs + sous-traitants.

CA +61%, Marge +4%

- Développement commercial.
- Restructuration de l'effectif et de la sous-traitance.
- Analyse tableaux bord et du marché régional.
- Suivi et application du budget.
- Organisation, mise en place, encadrement des techniciens, suivi et réception de chantier.
- Suivi financier : acompte, situation, facturation et suivi contentieux.

2003 - 2010

Chef des ventes

DARTY · Distribution & Commerce de détail · Nancy (54)

Management : 55 collaborateurs

CA +8,3%, Marge +4%.

- Gestion équipe commerciale et d'exploitation sur 2 magasins
- Gestion CA, Marge, PDM, objectifs et satisfaction client
- Gestion fournisseurs
- Mise en place politique commerciale et merchandising
- Analyse des tableaux de bord de gestion.

1998 - 2003

Chef de secteur

NESTLE · Agroalimentaire · Nancy (54)

CA +21%, PDM +18%

- Gestion parc magasins, Supermarchés et Hypermarchés (100)
- Mise en place des accords nationaux
- Négociation des accords annuels magasin
- Développement du référencement et représentativité linéaire magasin
- Gestion PVC, planning promotionnel, , PDM
- Merchandising, élaboration de plans, présentation et implantation
- Mise en place des promotions, TG, catalogues, animations

1995 - 1998

Chef de rayon

CORA · Distribution & Commerce de détail · Nancy (54)

Management : 12 collaborateurs

CA +8%, Marge +12%

- Gestion équipes d'exploitation
- Gestion CA, Marge, PDM, objectifs et satisfaction client
- Gestion fournisseurs (négociations accords, TG, prospectus)
- Gestion Litiges et réclamations clients
- Mise en place des accords nationaux
- Mise en place politique merchandising