

Jean-Michel RZEPSKI

☎ 06 51 609 809

✉ jrzebski@yahoo.fr

☎ 09 50 06 61 72

14 Bd Jacques Crouët

06130 Grasse

Permis de conduire/Véhiculé

Responsable de Centre de profits



Domaine de compétences

Gestion des Ressources Humaines et Management

Management d'équipe (recrutement - évaluation - organisation, animation et formation),
Définition et Contrôle des objectifs, des priorités et des plannings – Management Organisationnel
Rédaction et mise en place de procédures et méthodes de travail,
Respect de la législation du travail, des règles et des normes en matière d'hygiène et sécurité,

Gestion Commerciale

Accueil, identification et compréhension des besoins client – Formulation d'offres adaptées - Fidélisation
Définition des objectifs points de vente - Etude et analyse de l'évolution du marché - Veille concurrentielle
Développement du chiffre d'affaire et du portefeuille client - Amélioration continue de la qualité et du service
Mise en œuvre de stratégie commerciale, de politique groupe et d'actions promotionnelles - Lancement de sites

Gestion Administrative et Comptable

Gestion économique, technique et comptable - Optimisation des coûts - Suivi et reporting des indicateurs de gestion
Recouvrement - Gestion de la relation fournisseur et coordination des prestataires – Rédaction de cahier des charges
Etablissement de plans de maintenances et d'investissements - Fonction Support
Gestion de flottes de véhicules, de parc immobilier, informatique, bureautique et téléphonique,

Parcours Professionnel

- 2012-2013** **Responsable des Services Généraux, ADS, Villeneuve Loubet,**
Association d'utilité publique pour l'accompagnement et la prévention social
Gestion des moyens généraux pour 120 salariés pour les 8 sites et les 7 services
- 2010-2012** **Gestionnaire d'infrastructures de loisirs sportifs, UCPA, Sud-Est**
Association de promotion des loisirs sportifs au travers des vacances, des événements et de la formation
Gestion des projets événementiels et des dossiers de marché public, de délégation de service public et privés
- 1999-2007** **Responsable d'équipe Back Office, Fortis Commercial Finance, Puteaux**
Société d'affacturage et d'assurance-crédit
Gestion des opérations d'encaissement, de recouvrement et de gestion de comptes - 15 personnes
- 1994-1999** **Conseiller-Commercial, Crédit Mutuel, Go Sport, Citer-Eurorent – IDF**
Banque, Location de voiture, Distribution spécialisée
Fidélisation, prospection - Plans d'actions commerciales - Gestion relation clientèle - Gestion de stock

Formations

- 2007-2010** **Master 2 Droit Economie Gestion - Management et Entreprenariat, obtenu à l'IAE Nice-Sophia-Antipolis**
- 1992–1994** **DUT Techniques de Commercialisation, obtenu à l'Université Paris XII - Val de Marne**
- Informatique** **Expertise** sur Word, Excel, PowerPoint - 2007 & 2010
- Langue** **Anglais** courant
- Droits** : Connaissances en droit commercial, des affaires, des assurances, des entreprises, des sociétés, du travail.

Atouts

Approche globale des problématiques - Bon relationnel – Esprit d'équipe
Rigoureux – Organisé - Sens des objectifs et des résultats