

Directeur de Business Unit / Directeur Régional

Guillaume DUTRIEUX

Mobilité nationale – (Tours) | guillaume_dutrieux@yahoo.fr | +33 6 95 49 76 52 | LinkedIn

Directeur Régional et de BU expérimenté, je manage des responsables d'Agence et des équipes pluridisciplinaires. Habitué au pilotage de P&L, je développe l'activité commerciale et j'accompagne les transformations pour améliorer la rentabilité, les performances et la satisfaction client.

COMPÉTENCES CLÉS

Direction régionale & stratégie : Pilotage de réseaux et de plusieurs P&L. Définition et déploiement de stratégie
Performance économique : P&L, budget, compte de résultat. Analyse des KPI et déploiement des plans d'action
Management & leadership : Animation de managers et CODIR. Coaching et accompagnement du changement.
Commerce & développement : Développement BtoB, grands comptes, fidélisation, conquête de marchés
Opérations & logistique : Pilotage des opérations. Optimisation des coûts, de la productivité et des processus.
Organisation & transformation : Structuration d'organisations, harmonisation des pratiques, amélioration continue
Clientèle : Grands comptes (Renault…), distribution BtoB, industrie, public, environnements exigeants (Nucléaire)…

Savoir être : Capacité d'analyse, intelligence relationnelle, curiosité, rigueur, adaptabilité

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Directeur de Filiale | *Manager de transition* | *Distribution & négoce BToB* | *12/2025 – 05/2026*

Direction globale de la BU : améliorer les flux logistiques, la gestion des stocks, les coûts, la qualité de service
Définir la vision stratégique, déployer les plans d'action et la transformation de l'organisation. Piloter les KPI
Encadrer 55 collaborateurs, fédérer et coacher les équipes. Management de projets avec les services supports

- ***CA de 13M€ | +370K€ de résultats vs 2025 | -60% de créances anciennes | QHSE***

Responsable de secteur | *Bureau d'Etude pour le nucléaire* | *SOM* | *07/2024 – 03/2025 (CDD)*

Manager 45 ingénieurs. Etudes sur les risques incendie, inondation, intrusion etc…pour le compte d'EDF
Gérer le P&L et les projets. Diversifier l'activité et conquérir de nouveaux marchés

- ***+800 K€ de CA | Superviser les réponses et les négociations d'Appels d'Offres (Publics et privés)***

Directeur d'agence | *Protection incendie* | *Desautel* | *07/2022 – 06/2024*

Diriger le centre de profit et les activités : commerce, SAV, travaux, nucléaire, formation, administratif
Optimiser la productivité et les résultats financiers. Accompagner les responsables d'activité
Identifier et exploiter les leviers de croissance. Développer les Grands Comptes exigeants (EDF, Point P)

- ***+19% de CA | Taux de service = 98% (+3%)***

Directeur régional et nucléaire | *Levage industriel* | *Konecranes* | *09/2018 – 06/2022*

Direction d'une région de 7 agences, 9 managers et 70 collaborateurs. Déployer la stratégie groupe. Piloter la performance commerciale, opérationnelle et économique. Reporting au groupe. Conduite du changement
Manager et accompagner les responsables d'agence. Optimiser les organisations et harmoniser les pratiques

- ***+25% de CA | Renouvellement de la certification CEFRI***

Directeur de filiale | *Manager de transition* | *Industrie* | *02/2017 – 07/2018*

Restructurer et réorganiser après un redressement judiciaire. Arbitrages stratégiques. Gérer les risques
Améliorer durablement la rentabilité, rationaliser les coûts (Stocks, non qualité), accompagner le changement
Manager les Directeurs (Bureau d'études, production) et le CODIR. Développer l'activité commerciale

- ***+300% d'EBITDA***

Directeur d'agence | *Ascenseurs* | *Thyssen* | *10/2011 – 12/2016*

Manager la Business Unit et les KPI. Développer l'excellence opérationnelle par l'amélioration continue
Accompagner les managers, développer les compétences et les talents. Suivre les inventaires des stocks
Améliorer la performance commerciale et la satisfaction client. Développer et fidéliser les clients stratégiques

- ***+50% marge opérationnelle | 720 jours sans accident de travail | Superviser l'audit ISO 9001***

Ingénieur commercial et développement | *Ascenseurs* | *Schindler* | *04/2000 – 10/2011*

Développer et fidéliser le portefeuille client. Négocier des affaires complexes à cycle long

- ***TOP 15 commerciaux sur 180***

FORMATION

2015 : Master II en Mangement – ESSCA Angers
1999 : Maîtrise de Gestion Commerciale – IAE Poitiers
Anglais : Niveau C1 - Professionnel

CENTRES D'INTÉRÊTS

VTT, planeur, plongée, volley (compétition), salsa