

Directeur de Business Unit / Directeur Régional

Guillaume DUTRIEUX

Mobilité nationale | guillaume_dutrieux@yahoo.fr | +33 6 95 49 76 52 | [Linkedln](#)



Directeur de BU multisites spécialisées dans les prestations techniques, je suis expérimenté en pilotage de P&L. Spécialiste de la transformation d'organisation et du développement commercial dans des environnements BToB exigeants, je fédère les équipes pour améliorer durablement les performances.

COMPÉTENCES CLÉS

Direction : Définition et déploiement de stratégie. Structuration d'organisation
Performances : Construction et pilotage de budget. Analyse du P&L et des KPI. Déploiement des plans d'action
Management & leadership : Animation de managers et de CODIR. Coaching. Conduite du changement
Opérations : Pilotage des activités (SAV, travaux...). Développer la culture (Amélioration continue, satisfaction client)
Commerce & développement : Négociation complexe. Fidélisation de grands comptes. Conquête de marchés
Risques et conformité : Améliorer les pratiques dans des contextes réglementés et exigeants en QHSE

Savoir être : Esprit d'analyse, intelligence relationnelle, adaptabilité, rigueur, communication

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

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

Direction globale de la BU. Définir la stratégie, déployer les plans d'action et transformer l'organisation
Piloter la performance économique (CA, marge, créances...), améliorer la logistique, les coûts, la qualité de service
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 | Réponse et négociation d'Appels d'Offres (Publics et privés)**

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

Diriger le P&L et les activités : commerce, opérations (SAV, travaux, formation). Structurer les équipes
Optimiser les résultats financiers et les KPI. Identifier et exploiter les leviers de croissance
Proposer de nouvelles prestations différenciantes. Développer les comptes nationaux (Renault, EDF)
➤ **+19% de CA | Taux de service = 98% (+3%)**

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

Direction de 7 agences, 9 managers et 70 collaborateurs. Déployer la stratégie groupe (nouveau modèle d'agence)
Optimiser les organisations. Piloter les indicateurs et reporting groupe. Accompagner la transformation digitale
Partager les bonnes pratiques. Superviser la création et la mise en place de formations
➤ **+25% de CA | Renouvellement de la certification Nucléaire**

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

Restructurer et réorganiser après un redressement judiciaire. Arbitrages stratégiques. Maîtriser les risques
Rationaliser les coûts (Stocks, non qualité). Développer l'activité commerciale. Accompagner le changement
Conduire les travaux du CODIR (Bureau d'Etudes, supply chain, production). Renforcer les partenariats fournisseurs
➤ **+300% d'EBITDA**

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

Gérer la BU. Définir la stratégie. Développer l'excellence opérationnelle (SAV, travaux). Gestion des relations sociales
Piloter la performance (Financière, prestation de service). Manager les managers et développer les compétences
Améliorer l'efficacité 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 le portefeuille de clients BToB (Industrie, tertiaire, public) et le réseau de prescripteurs (BE, sous-traitant)
➤ **TOP 15 commerciaux sur 18 | Négociateur des affaires complexes à cycles longs (> 500 K€)**

FORMATIONS

2015 : Master II en Management – ESSCA Angers
1999 : Maîtrise de Gestion Commerciale – IAE Poitiers

CENTRES D'INTÉRÊTS

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