



Stéphane POPLAIN

4, allée du Val Maubertière
37550 Saint Avertin - FRANCE

Tél portable : 06 87 60 21 33

E-mail : stephane.poplain@gmail.com

Né le 07/04/1967 – 58 ans

<https://www.linkedin.com/in/spn07041967/>

Compétences clés

- Elaborer un budget, l'optimiser et le suivre
- Définir et mettre en place les KPI, le reporting, l'analyse des performances et l'élaboration des plans d'actions
- Anticiper les risques et les opportunités
- Planifier, évaluer et optimiser l'adéquation entre ressources et moyens techniques, organisationnels et humains
- Animer et fédérer les équipes, organiser le travail et coordonner les activités de chacun en fonction des objectifs définis
- Recruter, accompagner, évaluer et former les collaborateurs

Soft skills

- Sens de l'écoute et de la communication
- Force de proposition et de conviction
- Diplomatie et sens de la négociation
- Adaptabilité et disponibilité
- Dynamisme et réactivité
- Résistance au stress
- Rigueur et organisation
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Sens du service
- Capacité à prioriser

Formations

- Institut des Hautes Études Économiques & Commerciales (INSEEC) à Bordeaux, Promotion 1989
- Baccalauréat Scientifique C

Langue étrangère

- Anglais niveau B2 (TOEIC : 795 pts)

Divers

- 1990 : **Volontaire Service National Entreprise** à Calcutta en Inde (18 mois) pour CHARBONNAGES de FRANCE
- Qualifications** : QUALI PV 36 & FEEBAT RENOVE

Direction de Centres de Profits

Fort de 30 ans d'expérience dans la direction de centre de profits, je souhaite mettre mon engagement, mes compétences et mon expertise au service d'une entreprise ambitieuse, dans la direction de business units ou filiales en vue de contribuer à leur croissance et à leur succès.

OÏKA SOLAIRE (Photovoltaïque)

2022 – 2025 : **Directeur Général** à La Rochelle

CA 2025 : 7 M€ (+ 580% en 3 ans) - Effectif : 25 personnes

- Définir la stratégie, les objectifs et élaborer les business plans dans les aspects commerciaux, financiers et techniques
- Structurer les process, l'organisation, suivre les réalisations, analyser les écarts budgétaires

GRUAU (Carrossier Industriel - Pôle Véhicules Sanitaires)

2015 – 2020 : **Directeur Commercial & Marketing France** à Tours

CA 2020 : 21 M€ (+ 17% en 5 ans) - Effectif : 70 personnes

- Définir, structurer, piloter la stratégie commerciale et l'organisation des Relations Clients
- Manager les équipes front et back office : force de vente, Marketing & Communication, Administration des Ventes et Services Après-Vente (recrutement, formation, accompagnement, animation et motivation).

KYANO (TPE dans le 2nd œuvre du bâtiment)

2009 - 2014 : **Directeur Général** (Entreprise de rénovation et décoration de l'habitat) à Tours

CA 2014 : 2,5 M€ (+ 24% en 5 ans) - Effectif : 15 personnes

- Développer et diriger une PME dans toutes ses dimensions en assurant le développement commercial (segmentation des marchés et définition des offres, prospection et commercialisation)
- Manager les équipes opérationnelles, mettre en œuvre des fondamentaux de gestion et suivre les KPI, la trésorerie, le FDR et le BFR.
- Assurer les relations avec les Institutionnels, partenaires bancaires, avocats, organismes professionnels et réseaux d'influence (lauréat 2009 de l'association Val de Loire Entreprendre)

SECURITAS (leader mondial de la sécurité privée)

2005 - 2008 : **Directeur des Ventes France - SECURITAS Division Sécurité Mobile** à Paris

CA 2008 : 68 M€ (+ 37% en 3 ans) – Effectif Force de vente : 29 personnes

- Créer, manager, structurer la force de vente (passage de 6 à 25 commerciaux et 4 Responsables des Ventes) et professionnaliser les équipes dans une nouvelle approche du marché, de nouvelles activités et une dynamique commerciale offensive (conquête en cycle court)

2003 - 2008 : **Directeur de Région – Région Ouest de SECURITAS Sécurité Mobile** à Tours

CA 2008 : 22 M€ (+ 60% en 5 ans) - 425 salariés dont 20 cadres et 40 Agents de maîtrise

- Définir les objectifs et garantir les performances des 5 agence (40 centres de profits)
- Stabiliser les équipes, réduire le turn-over et veiller au respect des règles sociales
- Réaliser les business plans, budgets, forecasts, définir les KPI et outils d'aide à la décision
- Structurer les process, suivre les réalisations et analyser des écarts budgétaires
- Mener des actions transverses (pilotage de groupes de travail sur la refonte puis l'amélioration du système d'information)
- Adapter les organisations (centralisation des équipes administratives afin de produire et fiabiliser la facturation, la paie et le recouvrement)
- Rechercher, négocier et réaliser des opérations de croissance externe
- Animer les I.R.P., négocier avec les Partenaires Sociaux les salaires, temps de travail, classification (signature d'accords d'établissement avec versement d'un intéressement).
- Concevoir les bilans annuels, les indicateurs sociaux, gérer les contentieux et le plan de formation

2000 - 2003 : **Directeur de Région – Région Centre de SECURITAS FRANCE** à Tours

CA 2003 : 26 M€ (+ 14% en 3 ans) - 1500 salariés dont 10 cadres et 10 Agents de maîtrise

- Organiser et assurer le suivi de 10 agences
- Homogénéiser les procédures et insuffler une culture client
- Remobiliser durablement des équipes dans un dialogue social apaisé

GEODIS (leader national du transport de marchandises)

1992 - 2000 : **Directeur d'Agence** de CHAVENEAU BERNIS à Poitiers

CA 1999 : 25 M€ - 170 salariés

- Élaborer les objectifs budgétaires avec les managers de chaque département de l'agence
- Négocier et mettre en œuvre un accord sur l'Aménagement et la Réduction du Temps de Travail
- Manager en direct la Force de Vente et le Service Client