

Jasmine HAJDAREVIC

Centre-Val de Loire

06 10 78 21 42

ja.hajdarevic@gmail.com

www.linkedin.com/in/jahajdarevic

DIRECTRICE RÉGIONALE / RESPONSABLE DE SECTEUR

Pilotage multisites – Développement commercial – Performance opérationnelle

Directrice opérationnelle avec 25 ans d'expérience dans la gestion de réseaux multisites, spécialisée dans le pilotage de centres de profit, le développement commercial et le management d'équipes à grande échelle (100+ collaborateurs).

Expertise reconnue en amélioration de la performance économique, conduite du changement et déploiement de stratégies commerciales dans des environnements exigeants et fortement opérationnels.

COMPÉTENCES CLÉS

Pilotage multisites (jusqu'à 21 agences / 10M€ CA)

Gestion de centre de profit (P&L, rentabilité, cash-flow)

Développement commercial & stratégie locale

Management d'équipes et de managers (100+ collaborateurs)

Suivi et optimisation des KPI (CA, productivité, NPS, performance)

Conduite du changement & transformation organisationnelle

Gestion RH (recrutement, turnover, formation, disciplinaire)

Animation de réseau & culture de la performance

Relations institutionnelles & partenariats locaux

FORMATION

Maîtrise LEA Anglais Serbo-Croate

Option Affaires et Commerce

Université Michel de Montaigne Bordeaux

LANGUES

Anglais : B1

Serbo-croate : C1natif

CENTRES D'INTÉRÊT

Engagement associatif

Actions solidaires locales

PARCOURS PROFESSIONNEL

Directrice Secteur Opérationnel

OGF-Centre Val de Loire 2014 - 2025

Responsable d'un périmètre régional couvrant 3 départements : 21 agences commerciales – 3 dépôts logistiques – 103 collaborateurs – 10M€ CA.

Pilotage business & performance

- Gestion complète du P&L et optimisation de la rentabilité
- Amélioration continue de la productivité et du cash-flow
- Suivi et pilotage des indicateurs de performance (KPI, NPS)
- Déploiement de plans d'actions commerciaux et opérationnels

Développement commercial

- Mise en œuvre de la stratégie commerciale nationale au niveau local
- Développement du chiffre d'affaires dans un environnement concurrentiel
- Gestion des relations avec clients stratégiques et collectivités
- Gain et renouvellement de contrats publics majeurs (DSP)

Management & RH

- Encadrement et animation de 100+ collaborateurs
- Recrutement, formation et développement des équipes
- Maîtrise du turnover et gestion des situations RH sensibles
- Accompagnement des managers dans la performance et la montée en compétences

Transformation & organisation

- Intégration de 6 agences et 3 dépôts suite à croissance externe
- Réorganisation logistique et optimisation des processus
- Pilotage en contexte de crise (COVID) avec maintien de l'activité

Qualité, Sécurité & Environnement

- Promotion de la culture sécurité et respect des normes
- Suivi de la satisfaction client (NPS) et amélioration continue
- Application des procédures qualité et bonnes pratiques

Directrice Commerciale

OGF - Bordeaux 2000 - 2014

Animation de 10 agences - Management de 20 commerciaux.

- Développement du chiffre d'affaires et du portefeuille clients
- Pilotage de la performance commerciale individuelle et collective
- Mise en œuvre de plans d'actions commerciaux
- Renforcement de la notoriété et de la présence locale
- Organisation et optimisation de l'activité commerciale

Collaborateur du Ministre : Ecole Militaire, Paris

Juin 1999 à décembre 1999

- Traduction et interprétation
- Analyse et synthèse de documents stratégiques

FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Leadership & management d'équipes

Conduite du changement

Communication managériale & feedback

Droit social (relations individuelles et collectives)

SST – Sauveteur Secouriste du Travail