Jérôme PENAS
06 87 25 34 97 - jeromepenas@hotmail.com
3 rue du château d'eau 37340 AMBILLOU
(Mobilité professionnelle)

Directeur de filiale / Directeur des Opérations

Management d'équipes en multi sites, spécialiste en services aux entreprises et à la personne, grande capacité d'adaptation

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Février 2026 – Mai 2026

CA : 43 Millions
7 établissements
1200 collaborateurs

Directeur des Opérations (OMS Synergie, Groupe Propreté et Services)

* Manager une BU de 7 agences
* Restructurer une filiale déficitaire

Février 2022 – Avril 2025

CA : 58 Millions
6 établissements
1600 collaborateurs

Mes réussites :

+ 18,75% de croissance

7,5% de rentabilité (TOP 3 France)

Directeur Régional GSF GRANDE ARCHE (Filiale groupe GSF)

Cadre Dirigeant avec Mandat de Directeur Général

* Manager une BU de 6 agences (Création d'agences et filiale)
* Développer et fidéliser un portefeuille B to B
* Animer un CODIR de 12 collaborateurs
* Accompagner les agences (Développement commercial, Recrutement, Gestion, travaux,)
* Consolider, prévoir et reporter les résultats au Directoire.
* Présider le CSEC (Gestion NAO, organisation d'élections)
* Garantir la santé/sécurité des 1600 collaborateurs (N°1 en France)
* Développer les activités multiservices
* Créer des évènements clients et collaborateurs

Novembre 2020 – Janvier 2022

CA : 17 Millions 150
110 établissements
France + Belgique

Key Account Manager (MEDIREST, Compass Group France)

* Manager des contrats **grands comptes de groupe Médico-Sociaux**
* Coordonner les cellules d'approvisionnements sur France/Belgique
* Développer de nouveaux partenariats
* Accompagner les établissements (Recrutement, Gestion, travaux)
* Consolider, prévoir et reporter les résultats à la Direction Générale.

Octobre 2016 à Octobre 2020

CA : 17 Millions, 7 Cadres en direct, 70 Cadres/AM en indirect

Mes réussites :

+ 12,5% de rentabilité sur 1 an

-38% de pénalités sur 1 an

Directeur Régional (ex CASINO rachat par Compass Group France au 1/07/19)

DELISAVEURS, (filiale Groupe Compass Group France)

* Coordonner, piloter et animer un réseau de 20 sites **pénitenciers**
* Manager une équipe de Direction Régionale
* Consolider, prévoir et reporter les résultats d'exploitation à la Direction Générale.
* Gérer et entretenir les relations grands comptes avec la Direction de l'Administration Pénitentiaire
* Participer à la rédaction des appels d'offre.

Juin 2012 à Octobre 2016

CA : 6 Millions, 17 AM/3 Cadres, 100 collaborateurs

Mes réussites :

Fidélisation : 100%
Développement : +5%

Responsable de secteur

Groupe ELIOR (3ème groupe de restauration collective mondial)

* Coordonner, piloter et animer un réseau de 24 **restaurants scolaire** (21 marchés privé et 3 marchés public)
* Optimiser les résultats d'exploitations
* Accompagner les équipes dans la mise en place de plans d'actions liés à l'atteinte des objectifs budgétaires, à la maîtrise de la réglementation sanitaire.

Juillet 2009 à Mai 2012

CA : 3,5 Millions, 15 AM, 60 collaborateurs

Mes réussites :

12 ouvertures en 3 ans

Chef de secteur Groupe apetito S.A.

(Groupe de restauration collective, origine Allemagne, filiale acquise par le groupe NEWREST)

* Coordonner, piloter et animer un réseau de 15 restaurants dans le **Médico-Social** (maisons de retraite, IME)
* Suivre les résultats d'exploitations des sites en corrélation avec les engagements budgétaires.
* Réaliser les ouvertures de nouveau contrat

COMPETENCES DEVELOPPEES

- **MANAGEMENT :**

Piloter une activité en respectant les orientations stratégiques (fidélisation client 100%)
Manager la fidélisation avec les outils de suivi (entretiens d'écoute, entretiens projet, CRM)
Animer les relations IRP (DP, DS, CSSCT) et maintien d'un bon climat social
Construire les plans de formations et développer la gestion des talents
Développer des projets Lean (Formation d'un an au Lean management)
Animer une équipe de Direction Régionale (Chef d'établissements, Responsable Qualité, Responsable digital, Assistante de Direction, Formateur…)

- **DEVELOPPEMENT COMMERCIAL :**

Accroître le chiffre d'affaires sur le portefeuille existant et conquérir de nouveaux marchés
Gérer les relations commerciales en grand compte national
Rédiger les dossiers commerciaux et soutenir les projets.

- **ANALYSE et EXPERTISE FINANCIERE :**

Piloter par anticipation sur l'activité (Chiffrage prévisionnels de la fréquentation, matière première, mains d'œuvre et frais généraux).
Gérer la productivité en fonction de la fréquentation
Réaliser des dossiers d'investissements (jusqu'à 700K€)

- **GESTION SANTE ET SECURITE AU TRAVAIL :**

Mise en place du Safety Day
Réaliser des audits de suivi des bonnes pratiques HACCP.
Rédiger les dossiers d'agrément DDPP.
S'assurer de la réalisation des DUER, plans d'actions après visite CSSCT.

FORMATION

Maîtrise de Sciences de Gestion mention hôtellerie-restauration option finance (Université d'Evry Val d'Essonne, Evry 2004-2006 en alternance, entreprise : SOGERES)
Licence Professionnelle de Management Hôtelier (Université d'Avignon et des Pays du Vaucluse 2004 en alternance, entreprise : SODEXO)
BTS Hôtellerie-restauration option finance et marketing, Lycée d'hôtellerie et de Tourisme du Val de Loire, Blois 2001-2003
Baccalauréat Technologique Hôtelier, Lycée d'hôtellerie et de Tourisme du Val de Loire, Blois 2001
BEP/CAP Hôtellerie-restauration option cuisine, Lycée Albert Bayet, Tours 1997-1999

LANGUES & LOISIRS

Langues :
Anglais professionnel
Espagnol professionnel
Permis : B et côtier

Loisirs : Gravel, snorkeling, Tennis
Passions : voyages, restaurants, jardinage