louchard.jimmy@gmail.com
Saint-Cyr-sur-Loire (37540)
www.linkedin.com/in/jimmy-louchard
Permis B
Ile de France
Centre Val de Loire
07 61 38 98 73

Compétences

Direction et pilotage de centres de profit

Pilotage de la performance

Conduite du changement

Gestion contractuelle

Développement commercial

Formations complémentaires

Permis d'exploitation licence IV
2019 UMIH Rouen

BTS Responsable d'établissement touristique
2014 AFPA Tours

CAP Mécanique automobile
2002 CFA Blois

Informatique

Pack Office

Yellowbox CRM

Centres d'intérêt

Boxe - Course à pied - Rénovation immobilière - Voyages - Danse - Cours de pilotage aérien

Jimmy Louchard

Direction opérationnelle & commerciale - Pilotage multi-agences - Développement B2B

Cadre expérimenté en gestion de centres de profit, pilotage multisites et développement commercial, j'associe vision stratégique et expertise opérationnelle pour développer l'activité, renforcer la performance et optimiser la rentabilité.

Expériences professionnelles

Projet personnel consacré à un projet immobilier
De 2025 à 2026 . Département d'Indre-et-Loire

Direction temporaire d'une agence déficitaire
2025 NET PLUS Bordeaux

- Reprise temporaire des fonctions de direction d'agence et de deux responsables de secteur
- Redressement opérationnel et économique par l'optimisation et l'organisation des ressources
- Renouvellement de 2 contrats et obtention d'un nouveau marché, sécurisant **61,2 k€** de chiffre d'affaires annuel récurrent. Retour progressif à une trajectoire de rentabilité
- Mise en place d'un plan d'action stratégique pour améliorer la performance globale de l'agence

Commercial régional
De 2024 à 2025 NET PLUS Centre-Val de Loire

- Prospection et conquête de clients. Élaboration et chiffrage des offres commerciales, négociation, contractualisation. Participation aux appels d'offres. Développement de partenariats
- Conquête d'environ 17 nouveaux contrats B2B représentant **244,5 k€** de chiffre d'affaires annualisé et 60 k€ de travaux exceptionnels
- Participation à des événements networking pour accroître la visibilité de l'entreprise ainsi que des événements associatifs pour renforcer son image de responsabilité sociale

Directeur d'agences
De 2021 à 2024 NET PLUS Centre-Val de Loire

- Direction opérationnelle et commerciale de 2 agences représentant **1,44 M€** de CA annuel
- Management de 2 responsables de secteur et encadrement indirect de 80 collaborateurs
- Développement et fidélisation du portefeuille client B2B, sécurisation du chiffre d'affaires
- Pilotage budgétaire, suivi des KPI, optimisation des marges et de la rentabilité
- Analyse des performances des agences et proposition d'actions correctives
- Mise en place d'un système de récompenses pour valoriser les performances des équipes
- Plans de développement individuel et d'entretiens annuels pour favoriser l'évolution professionnelle des collaborateurs

Directeur d'hôtel-restaurant Ibis 3*
De 2019 à 2020 GROUPE FOUSSE Somme

- Direction globale de l'établissement
- Développement commercial multi-segments, pilotage budgétaire, optimisation du **RevPAR** et de la rentabilité
- Amélioration de la satisfaction et de l'expérience clients
- Préparation à la commission de sécurité et suivi de la conformité réglementaire ERP

Responsable d'exploitation
De 2016 à 2019 SAMSIC Centre-Val de Loire

- Pilotage d'activités représentant jusqu'à **4,8 M€** de CA annuel
- Management de 3 responsables de secteur, d'une assistante RH et d'une assistante commerciale avec encadrement indirect de 300 collaborateurs
- Gestion d'un portefeuille clients B2B multisites représentant 100 k€ de CA mensuel
- Coordination des interventions techniques et des équipes opérationnelles
- Amélioration continue pour optimiser les processus et la qualité de service
- Réalisation de plans de prévention des risques professionnels
- Optimisation des charges et des marges et de la performance des contrats

Responsable d'exploitation - Nettoyage hôtelier
De 2014 à 2015 PRIMIUM Île-De-France

- Gestion d'un portefeuille clients de 10 hôtels multi-marques et de 6 résidences hôtelières
- Encadrement opérationnel de 16 managers et encadrement indirect de 200 collaborateurs
- Coordination des interventions d'urgence et gestion des situations de crise
- Gestion de la relation clientèle, suivi des contrats pour assurer la satisfaction et la fidélisation des clients et suivi de la qualité des prestations par des audits réguliers sur site
- Structuration des process qualité et techniques ayant permis le développement du CA

Responsable en point de vente restauration commerciale
De 2007 à 2011 MILLENIA SOGERES Tour Eiffel Paris

- Formation et encadrement de l'équipe de vente, accueil clients et développement des ventes additionnelles
- Gestion des stocks, approvisionnements et inventaires, encaissement et respect des normes HACCP