

YANN GOUGIS

DIRECTEUR GENERAL BTP

PROFIL PERSONNEL

Directeur Général issue d'une formation commerciale avec une expérience de plus de 10 ans dans le secteur du BTP (second oeuvre).

EXPÉRIENCE DE TRAVAIL



Directeur Général

A.R.C.A.M. All Rénovation Création and Aménagement (06) | Oct. 2021 - Juin 2022

Société BTP second oeuvre spécialisée dans l'aménagement intérieur pour les professionnels et privés / 20 collaborateurs, 1 site (Alpes Maritimes – Valbonne)
CA (2020-2021) : 2,6 millions € (+ 113%/N-1)
Gestion complète de la société en collaboration avec les gérants incluant audit de la société sur l'ensemble des procédures de la gestion administrative, financière, commerciale, comptable et ressource humaine. Création des tableaux de bords, procédure pour la gestion facturation, du suivi clients.

- Création d'un outil de gestion des rentabilités des marchés
- Relation avec les partenaires (expert-comptable, commissaire aux comptes, service juridique, établissements bancaires et fournisseurs)
- Développement d'une nouvelle activité (chape liquide) CA de 400K€ sur 4 mois.
- Réorganisation de l'ensemble de l'outil informatique avec gestion commerciale et comptable (logiciel BATIGEST).
- Gestion des appels d'offres, réorganisation des procédures et des actes administratifs.
- Prospection dans le cadre du développement sur la région PACA.
- Suivi des partenariats avec les bureaux d'études, apporteurs d'affaires, architectes et fournisseurs
- Mise en place des entretiens individuels et fiches de poste.
- Renégociation des contrats liés au fonctionnement de l'entreprise pour minimiser les charges fixes

EXPÉRIENCE DE TRAVAIL



Directeur Général Délégué / Actionnaire Mandataire

SOVRA DMIB (78) | Janvier 2018 - Juin 2021

SOVRA-DMIB S.A.S. (78) : Aménagement professionnel pour le secteur tertiaire et industriel / 18 collaborateurs, 2 sites (Ile-de-France et Les Hauts de France)
CA (2019-2020) : 2,9 millions € (+ 1,5%/N-1)

Fonction Directeur Général Délégué, mandataire social, actionnaire.

Gestion complète de la société depuis 2019 en collaboration avec le deuxième D.G.D.

Missions :

- Gestion de l'ensemble des équipes administratives, commerciales et techniques de la partie financière, comptable, la période « Covid-19 » : mise en place des procédures et mesures de sécurité et hygiène.
- Mise en place d'un regroupement des achats dans le cadre d'une politique de minimiser le coût pour les deux sites et des outils informatique (office 365, EBP One Line, facturation).



CONTACT

Adresse du domicile : 29
Avenue du Général De Gaulle,
06240 Beausoleil

ygougis1973@gmail.com

+33 6 17 37 38 53

www.linkedin.com/in/yann-g-
103053161

COMPÉTENCES

Gestion d'entreprise

Gestion commerciale

Budgétisation et analyse des
coûts

Planification des ressources
d'entreprise

Formation du personnel -
travail en équipe

Amélioration de processus

FORMATION - ETUDES

2003-2005 : Diplômé du campus
Audi, Coursus commercial
exclusif Porche. Jury
professionnel pour l'examen de
2ième année de BTS CO

1998 : Diplômé de l'école de
vente Renault (major de
promotion) Tours (37)

1995 : DUT (Génie mécanique et
productique) IUT de Bourges
(18)

1992 : Baccalauréat D (biologie
mathématique) Lycée Marceau
- Chartres (28)

INFORMATIQUES

Pack office, Autocad,
Draftsight, Configura,
Batiigest

COMPETENCES - CENTRES D'INTERETS - JOBS

Anglais - lu, écrit, parlé

Ambulancier diplômé du brevet
de secourisme

Animateur centre de vacances
et centres de loisirs diplômé du
BAFA

Responsable de rayon secteur
matériel de ski pour l'enseigne
DECATHLON

Engagé 24 mois dans l'armée
de terre au grade de sergent au
7ième bataillon de Chasseurs
Alpins - Bourg Saint Maurice
(73)

Pratique du vélo de route, ski
d'alpinisme, parapente

EXPÉRIENCE DE TRAVAIL

Directeur Commercial / Chef de projet
SOVRA DMIB (78) | Avril 2011- Décembre 2017

- Elaboration des études, chiffrages, plans et vues 3D (AUTOCAD-DRAFTSIGHT-CONFIGURA), établissement de devis financiers et techniques. Suivi de l'activité commerciale
- Réorganisation des fiches de poste des collaborateurs, entretiens individuels
- Création de la nouvelle plaquette commerciale
- Suivi des chantiers et des achats, des clients, prospects
- Gestion des appels d'offres, réalisation des actes administratifs (AE-PPSPS)
- Prospection dans le cadre du développement sur la zone Rhône Alpes - Drôme
- Suivi des partenariats avec les bureaux d'études, apporteurs d'affaires, architectes et fournisseurs
- Formation des nouveaux collaborateurs du service commercial

SOVRA-DMIB
LE PRO DE L'ESPACE PRO

EXPÉRIENCE DE TRAVAIL

Responsable Opérationnel Régional des ventes et
développement

SAFEXIS EUROPE (95) | Mars 2009 - Mars 2011

- Responsable pour l'Île de France et la région Centre de la vente et le développement des différents Systèmes SAFETY-FIRST, NATEXAIR et des contrats de maintenance
- Développer et définir les politiques prix et marketing, les process et les méthodes de calcul
- Ventes de Produits de 119k€ / Vente des Contrats de Maintenance pour 16k€
- Gérer et organiser la maintenance des systèmes installés
- Suivi des clients existants prospection dans le cadre du développement
- Suivi des chantiers, des partenariats avec les bureaux d'études, apporteurs d'affaires.

SAFEXIS

EXPÉRIENCE DE TRAVAIL

Conseiller commercial pôle luxe

NEUBAUER DISTRIBUTION (75) | Janv. 2008 - Fév. 2009

NEUBAUER
DISTRIBUTION



Ventes 2008 : 70 véhicules (Ferrari, Maserati, Rolls-Royce, Lotus) / 45% de financement (LOA et Crédit)

- Vente des véhicules de luxe, mise en place des financements
- Suivi et mise en place des outils marketing pour la promotion des véhicules d'occasion (site des constructeurs, presse mensuelle nationale)
- Participation au Mondial de Paris sur le stand Ferrari

Responsable commercial cadre

CENTRE PORSCHE AXE SIX (95) | Sept. 2005 - Décembre 2007



PORSCHE

- Ventes 2007 : 75 véhicules / 64% de financement
- Gestion de l'activité financière (crédit & leasing)
- Objectifs des ventes 2005, 2006, 2007 et 2008 atteints selon le mix-produit
- Amélioration globale du CSI (mystery shopping et mystery mailing): 85% de satisfaction
- CRM et formation en ligne (Porsche Académie) - suivi quotidien
- Challenge "Porsche Excellence 2006": 3ème au classement final (ventes, financement, CRM) sur l'ensemble des vendeurs France
- Participation au Mondial de Paris sur le stand Porsche (15 véhicules vendus)

Responsable commercial cadre

LAMIRAULT GROUPE AUTOMOBILE

Groupe Automobile LAMIRAULT (28) | Janv. 1997 - Aout 2005



Conseiller commercial véhicules neufs et occasions exclusifs AUDI (2001-2005 en CDI). Responsable des ventes sociétés

Ventes en 2004 : 125 véhicules neufs / 35 véhicules d'occasion / 57% de financements

Conseiller commercial véhicules neufs RENAULT (1997-2001 en CDI)

Ventes en 2000 : 145 véhicules neufs / 27 véhicules d'occasion / 42% de financements