******** *****

* *** ** ** ********
La Garenne-Colombes (92250)
****
**********@*****.**

Directeur d'Exploitation de centres de profit & établissements sportifs publics - Gestion de projets: Secteur Sports-Loisirs, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2023 / aujourd'hui

Directeur des Piscines de Créteil

Grand Paris Sud Est Avenir

Encadrer avec volontarisme et conviction, une équipe interdisciplinaire de 50 agents (catégories A, B et C). Organisation des services dans le but de renforcer les synergies, harmoniser et moderniser les fonctionnements.
Animer la réflexion et la mise en application efficace et pérenne des nouveaux cycles en lien avec la réforme du temps de travail: 1607 heures.
Mettre en oeuvre et valoriser les activités des équipements: Mutualisation
Garantir la viabilité des projets grâce à l'analyse croisée des dimensions financières (régie des recettes, facturation) RH, administratives, juridiques et organisationnelles. Aider à la prise de décisions.
Déterminer les besoins financiers, les choix d'investissements, superviser l'exécution budgétaire eu égard aux orientations et priorités définies par la collectivité. Fluidifier les phases d'arbitrage rythmant la vie des sites.
Piloter, avec les l'ensemble des partenaires, la conception et rédaction des projets d'établissement. Planifier l'occupation des bassins.
Développer les démarches transversales et de valorisation dans un esprit collaboratif avec les autres services et directions supports du territoire.
Concrétiser les initiatives propres à renforcer une offre territoriale cohérente pour l'apprentissage de la natation (enjeux locaux)
Adapter, Étoffer l'offre de services et doper les fréquentations.
Définir les contours et cerner les enjeux du projet de construction du futur centre aquatique. Ambassadeur auprès des acteurs clés et les partenaires. Études pré-opérationnelles et programmation.

oct. 2021 / févr. 2023

Directeur d'Exploitation multi-sites

RECREA Piscine Patinoire de Boulogne-Billancourt

Piloter le centre de profit et accompagner au changement: finaliser l'intégration du personnel du précédent délégataire, recrutements, nouvel organigramme, Gestion de la crise Covid,
Assurer la transformation opérationnelle et stratégique du centre en manageant les cadrans: parcours client, gestion RH, production, organisation, suivi technique d'ERP de type X, relations suivies avec le délégant.
Garantir la performance et le pilotage opérationnel de l'équipement: 15 000 m², 7 bassins, bien-être, fitness, solarium, 2 espaces de restauration, gradins 450 places.
Manager 55 collaborateurs multidisciplinaires pour l'atteinte des objectifs de performance économique et sociale.
Soutenir les équipes dans l'analyse, la compréhension et l'application des engagements du contrat de DSP.
Prendre en compte l'ensemble des parties prenantes concourant à l'exploitation de l'établissement, rétablir les liens dans une logique de groupe-projet.
Développer les partenariats institutionnels (projets de service) et animer le tissu associatif (ancrage territorial)
Élaboration, rédaction, diffusion et suivi des rapports hebdo, mensuels, annuels, du POSS, des conventions avec les clubs, associations, groupes, scolaires, IME...
Reporting, analyses chiffrées, budget, CEP, en lien avec ma direction régionale opérationnelle (DRO) et les services support du groupe.
CA piscine 2020: 806 K€ / CA 2021: 625 K€. Animation + suivi des travaux de rénovation de l'espace bien-être & fitness: 107 K€. Matériels, déco...
19 clubs + associations résidents (facturation, suivi, plannings). 28 600 scolaires/an, Relations avec CPC. École de natation: 1000 enfants, 88 cours/semaine. 46 cours d'AquaSports/semaine - FMI: 1145 personnes
Mise en place et suivi des compétitions, animations, tournages, événementiels, expositions, partenariats...

oct. 2018 / janv. 2020 **Project Coordinator**

Matrix Fitness Netherlands

Coordonner l'implantation des équipements sportifs. Matrix NL est le «360° Fitness Equipment Solution Partner» de Basic Fit en Europe.
Assurer la faisabilité des plans d'installation pour l'implantation des nouveaux clubs et le réaménagement des plus anciens. 1 à 2 visites chantier/club: prises de cotes, photos, recherches, (contraintes du site, zoning établi…). Reporting sur TeamHaven.
Lien constant (anglais) avec le Club Designer, le Key Account Manager & la direction de Basic-Fit NL & FR pour adapter nos plans aux aménagements chantiers. Ajuster le pack matériel si besoin. (60 à 80 pièces/club pour 3 à 4 poids-lourds).
Coordonner les livraisons (+ de 130 en 15 mois) et assurer l'interface complète avec les chefs de chantier, équipes d'installation, entrepôt à Rotterdam, transporteurs, mairies (pour les autorisations de stationnement)…
Planifier & Piloter les différentes phases du projet. Contrôle de conformité. Identifier dysfonctionnements & best practices. Visites post-ouverture systématiques.

févr. 2018 / juin 2018 **Marketing Business Developer**

Le Bon Coach.fr

Participer à l'évolution des services & solutions de la plateforme.
Trouver de nouveaux leviers de croissance et apporter solutions, projets... pour développer le CA de manière directe (nouveaux clients ou produits) ou de manière indirecte (marketing, communication).
Améliorer l'offre, les process & supports marketing en lien avec le CEO, les commerciaux, le back-office.
Favoriser le lancement, l'adoption des packs produits digitaux par nos clients, (coachs sportifs et coachs en développement personnel).
Commercialiser le savoir-faire, l'usage et la technicité du site.
Développer l'approche commerciale et l'accompagnement clients/ prospects via du conseil stratégique (transversalité en termes d'expertises, de savoirs et d'expériences: formation du pôle commercial & technique aux argumentaires de ventes, à la prospection, gestion des leads...).
Elaboration et rédaction de contenus web pertinents...
Equilibrer les priorités court-terme (CA, priorités de vente) et long-terme (partenariats, relations)

sept. 2015 / déc. 2016 **Conseiller performance. Audits et Formations**

L'Orange Bleue Fitness

Piloter les tableaux de bord des centres en faisant respecter la stratégie, les procédures et les valeurs de la tête de réseau. Rédaction et diffusion des rapports de synthèse de la mission, reporting à ma hiérarchie.
Assurer au quotidien le suivi, le soutien, l'accompagnement marketing, commercial et l'assistance technique, (paramétrage logiciel), des anciens et nouveaux chefs d'entreprises pour le développement de leurs activités et montées en compétences. Portefeuille de 30 clubs franchisés en IDF +Est.
Piloter sur ma zone l'organisation & la mise en œuvre d'évènements, (séminaires de formation, interventions auprès des managers & de leurs équipes, contribuer à la diversification/ l'optimisation du catalogue de formations internes: (maîtrise des techniques de conception & d'animation de formation, de coaching...).
Mettre en évidence l'image qualitative des produits, des services et compétences de la tête de réseau. Accompagner les clubs dans leurs projets et les accompagner dans leurs achats. Véhiculer une prestation de services uniforme.
Réaliser les entretiens de recrutement pour les clubs, (30 en 13 mois), et développer les compétences des nouveaux coachs pour favoriser leur évolution professionnelle au sein du réseau.
Mise en place et déploiement de nouveaux services/produits...

janv. 2007 / déc. 2010 **Consultant Fitness et Bien-Etre**

Auto entrepreneur à Feel Good Inc.

Vendre mon expertise en Implantation, Développement, Formation, auprès de centres sportifs, associations, tennis clubs, hôtels, entreprises.
Promouvoir le sport/santé et la QVT. (formations, workshops...)
Pour Biotherm, établir une connexion durable entre sport, bien-être et cosmétologie.
Développer les conseils forme en multicanal, les associer aux campagnes de lancement des nouveaux produits.
Former les ambassadrices L'Oréal.

oct. 1996 / sept. 2015 **Coach, Head Coach, Manager sportif**

Levallois Sporting Club / Gym Pleine Forme

Participer à la recherche d'amélioration continue du secteur.
(fidélisation des membres, diversification de l'offre, la baisse du turnover. ..) Travail

en équipe, en autonomie et en transverse avec les différents services: RH, services techniques, communication. Chef de projets événementiels.
Promouvoir la QVT auprès des entreprises levalloisiennes. 21 partenariats négociés.
Impulser la cohésion de l'équipe sportive, 23 coachs et auto-entrepreneurs. Animer, motiver, impliquer l'équipe sportives (23 coachs et autoentrepreneurs) dans la dynamique du club pour promouvoir l'offre.
Contrôler l'application des textes normatifs, lois et règles en vigueur.

DIPLOMES ET FORMATIONS

févr. 2018 / mai 2018	**la FDV à l'heure du digital** - BAC+2 MOOC
sept. 1995 / juin 1997	**DEUST Management & Gestion du sport** - BAC+3 Nanterre Université
sept. 1994 / juin 1995	**BEAECCP (Brevet d'état Métiers de la forme)** - BAC+2 Creps de Reims
janv. 1985 / juin 1985	**Brevet d'état de Maitre Nageur (BEESAN)** - BAC+1 La Rochelle

COMPETENCES

Une réelle expertise dans le domaine du fitness, des sports-loisirs et du bien-être, avec une vision à 360° de l'environnement, des prestations, des équipements et des attentes: des compétences managériales, commerciales et soft skills indispensables pour établir des partenariats, (CE, DRH), et relations pérennes. Je sais commercialiser en BtoB des concepts, services et produits, cibler la clientèle, assurer un accompagnement personnalisé et répondre aux attentes et besoins en apportant les solutions adaptées.
Je peux aussi construire la stratégie et veiller à l'engagement derrière une marque, une enseigne, faire adhérer aux projets et activer les leviers de rentabilité pour atteindre les objectifs qualitatifs/quantitatifs fixés

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Espagnol	Elémentaire
Allemand	Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

rugby, sports nautiques, musique, théatre, vie de famille, voyage