



Micaux Christian
Permis B
19 rue Guillaume Riff
Bischwiller (67240)
07.88.04.12.83.
cmicaux@wanadoo.fr

Responsable d'agence, Séniior

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES :

Janvier 2005 / avril 2019

Responsable d'agence intérim

SUP INTERIM

- *Gestion d'un centre de profit avec prospection et négociation en vue de la création et du suivi d'un portefeuille clients.*
- *Mise en place de procédures de travail et d'organisation.*
- *Recrutement de profils selon les demandes et besoins des clients.*
- *Pilotage de la gestion économique de l'agence.*
- *Suivi des risques financiers et juridiques.*
- *Recouvrement clients (Suivi balance âgée, relance paiement et impayés)*
- *Animation d'une équipe de 4 personnes (Assistanteres d'agence, chargée de recrutement, responsable commerciale)*
- *Gestion d'un planning de 100 à 150 intérimaires. (Organisation des visites médicales, acomptes hebdomadaires, mise en place sur chantier, préparation des paies, suivi et relance de relevés d'heures, renouvellement et établissement de contrats, organisation de formations professionnelles)*
- *Partenariat avec Mission Locale pour mise en place d'ateliers de simulation de mise à l'emploi de jeunes de moins de 26 ans.*

Mai 2001 / décembre 2004

Responsable agence d'intérim et Actionnaire

ALLIANCE CONTACT

- *Responsable d'un centre de profit avec définition d'une nouvelle stratégie commerciale.*
- *Activité commerciale (Prospection, négociation, proposition et relation)*
- *Comptabilité (Définition des objectifs chiffrés de l'agence, suivi de la balance des paiements clients, recouvrement, préparation des paies, ...)*
- *RH (Sourcing, qualification profil / poste, vente du profil, contrat, suivi intégration et bilan de fin de mission, placement en vue CDD OU CDI)*

Janvier 2001 / mai 2001

Responsable agence de location matériel

LAHO Equipement

- *Gestion optimale du centre de profit : analyse des indicateurs commerciaux et du compte résultat, contrôle qualité (Achats, logistique et administratifs)*
- *Développement de l'activité commerciale : prospection terrain, fidélisation clients, création des accords-cadres, opération commerciale (phoning et mailing), suivi chantier, mise en place des différents contrats de maintenance, création de budgets, prévision d'achat du matériel.*
- *Recherche de nouveaux fournisseurs et négociation de prix. (Négoce et matériel)*
- *Mise en place d'une politique commerciale adaptée au secteur.*

Juillet 1998 / janvier 2001	Responsable agence d'intérim SYNERGIE SA - Généraliste sur secteur d'activité du transport, logistique, BTP, industrie, Agroalimentaire et tertiaire. - Management de 2 collaborateurs (Assistante d'agence, chargée de recrutement) - Développement commercial (Intérim et Recrutement)
Avril 1997 / mars 1998	Responsable du département calorifuge EIM - Mise en place et préparation chantier - Responsable et management des ouvriers - Respect des procédures, des délais et du bon déroulement des travaux
Mars 1990 / avril 1997	Courtier en publicité RNPO - Animation et encadrement d'une équipe de 5 commerciaux - Élaboration et conception de plans de villes avec vente d'espaces publicitaires, en liaison avec les Offices de Tourisme pour France Magazine.

DIPLOMES ET FORMATIONS :

2019	Acquérir des bases en prévention des risques professionnels INRS
2004	Tuteur en entreprise de travail temporaire PRO ACCIS
1990	DEUG option Droit Faculté de droit Strasbourg
1984	Baccalauréat de comptabilité G2 Lycée Haguenau
1982	CAP / BEP Comptable mécanographe Lycée Haguenau

COMPÉTENCES :

Logiciels : Word, Cegi, AS400
Langues : Allemand / Anglais : moyen
Dialecte Alsacien : bonne compréhension orale, parlé moyen

CENTRES D'INTERETS :

Lecture, Musique, Cinéma, Échecs, Sport, Bricolage