Bernadette LAMOTTE

Directrice

E-mail : lamotte.bernadette@orange.fr

1 pl président Kennedy Résidence Casino 50100 Cherbourg-en-cotentin

Portable : 06 44 33 70 02

En cours de déménagement dans le Var

COMPETENCES

Management :

Analyser et piloter des centres de profits

- assurant la direction des équipes exploitantes (équipes opérationnelles pluridisciplinaires sur multi sites…) sous l'angle organisationnel;
- mettant en place d'un business plan.

Animer et améliorer la performance globale de l'entreprise

- accompagnant dans la gestion des plannings de travail, des priorités;
- garant de la qualité produite et de la satisfaction des clients et en négociant des contrats fournisseurs;
- gestion des ressources humaines, et réalisation de la gestion de développement des compétences;
- participation à des CODIR et aux instances consultatives du personnel;
- veille concurrentielle;
- pilote de projet : Organisation, gestion des devis à la réalisation et suivi de chantier;
- protégeant le personnel, mais aussi assurer un bon climat de dialogue social en faisant respecter le cadre de l'entreprise.

Commercial:

- contribuant à l'identification de nouveaux marchés et à la diversification des activités de l'entreprise;
- appuyant sur l'équipe commerciale pour pénétrer de nouveaux marchés, assurer la croissance des ventes tout en fidélisant le portefeuille clients (B to B ou B to C);
- garant des marges applicables et maitrise des coûts de production de distribution, et de commercialisation.

Administratif:

Garante du résultat d'exploitation, définition des budgets et des plans d'investissements afin d'optimiser la rentabilité

- réalisant les études nécessaires avec des reportings, des tableaux de bords mensuels et ou hebdomadaires, analyse;
- analysant les écarts, quantitatifs permettant un pilotage précis de l'activité (frais de personnel, marge, gestion, démarque...);
- analysant des efficiences journalières individuelle et collective sur les données de qualité (les non-conformités, les respects des consignes et des objectifs);
- mettre en appliaction des actions correctives en établissant ou s' appropriant les orientations de la direction et les décliner en plans d'actions;
- contrôlant et respectant la législation, le code du travail et la sécurité;
- vérifiant la conformité réglementaire et identifier les anomalies et facteurs de risques d'équipements et d'installations, contrôler la nature et la conformité de produits, déchets et en superviser la gestion;
- accompagner le positionnement des plans d'investissements et des relations avec les partenaires administratifs;
- accompagner l'organisation pour des plans d'évacuation du bâtiment et de la sécurité.

Achats:

- gestion en mode projet des achats et services généraux pour la création de mon agence;
- prospection des prestataires et fournisseurs au niveau local et national, créations procédures (achats, ventes…);
- gestion des dossiers clients/fournisseurs et du suivi des litiges.

Comptabilité:

- suivant la Comptabilité générale et analytique, tableaux de bords, clients et fournisseurs;
- suivant la révision des comptes et montage des bilans et des liasses fiscales préparés par mon prestataire Fiteco ou par le service comptabilité.

Informatique:

- AS400, SAGE 100i et CRM avec wms, Eolia, Anael, Adventure, Gantt project, Cégedim srh, SAP, Excel, word,GPEC, Smart RH.

Production:

- Opérateur sur tous les postes d'une chaine de fabrication de vêtements

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- **du février 2018 à ce jour :** "Adéquat" **Directrice d'agence** « Adéquat »
  Création et implantation d'une agence
  - Avec une évolution de 298 % en 2019 avec une marge en progression : + 2,6%;

- **du 1er janvier 2012 à janvier 2018 : "Sarl Bernadette LAMOTTE" Gérante** dans la négoce en gestion d'équipements de protection individuelle. Création et implantation d'une agence
  - 5 personnes
  - CA de 1 560K€ avec une évolution de 23% en 2017 avec une marge en progression : + 3,2%;

- **du janvier 2011 à décembre 2011 : "Setin" Responsable EPI secteur** dans la négoce en gestion d' EPI;

- **du janvier 1998 à décembre 2010 : "Descours & Cabaud" Responsable commerciale** sur 3 sites, dans la négoce en gestion d'équipements de protection Individuelle
  - 20 personnes
  - CA de 8 286 K€ avec une évolution de 22% en 2010 avec une marge en progression : + 3,7%.

AUTRES EXPERIENCES

- **1997 :** préparation, participation du salon Nautique à Paris (Doyles);
- **1997 : o**rganisation et participation au salon des étudiants et des métiers à Caen;
- **1996 :** présidente de l'association éclat du Lycée Alexis de Tocqueville »;
- **1996 :** organisation, participation au salon de l'automobile pour le club «Saint- Vaast Modélisme »;
- **1994-1996: o**rganisation et préparation d'un défilé de mode au Lycée Alexis de Tocqueville. «Création de croquis, patrons et réalisation de vêtements pour un défilé de mode au Lycée Alexis de Tocqueville »;
- **1993-1994:** élaboration des solutions techniques et organisationnelles en vue de la réalisation et de l' optimisation de la production «concept de produits, méthodes de fabrication, ordonnancements et planifications» «Entreprise SO.CO.VIL à Villedieu-Les-Poêles».

FORMATIONS

- **2019 - 2020 :** Master en gestion des entreprises et des administrations en cours;
- **2001 - 2003 :** Formation en continu Gestion Management;
- **1999 - 2000 :** Spécialisation en prévention des risques professionnels;
- **1998 - 1999 :** Spécialisation en Stylisme;
- **1996 - 1998 :** BTS Technico-commercial (option Matériaux souples);
- **1994 - 1996 :** BAC STIE Sciences et technilogies industrielles génie mécanique option Matériaux souples;
- **1992 - 1994 :** certificat d' aptitude professionnelle industrie maille habillement;
- **1992 - 1994 :** Brevet d' études professionnelles Matériaux souples et industries maille habillement.