



Laurent MEITLIS

DIRECTEUR GENERAL

Avec plus de 25 années d'expérience au sein de grands groupes, j'ai Dirigé, Managé et Piloté des entreprises avec Autonomie et Responsabilité.

Mon objectif a toujours été l'amélioration de la rentabilité, l'optimisation des process, le bien-être de mes équipes, ... dans un contexte en perpétuelle évolution.

En pilotant ces dernières années ces différents pôles d'activités, j'ai acquis une flexibilité et une polyvalence optimales.

INFORMATIONS

Permis A et B

4 rue des Lauriers 37550

SAINT-AVERTIN

laurent.meitlis@gmail.com

06 22 02 54 97

COMPÉTENCES

Animation Commerciale

Développement

Ressources Humaines

Management

Pilotage Financier

LANGUES

Français (langue maternelle)

Anglais (courant)

INTERÊTS

Lecture

Cinéma

Sports : JUDO (ceinture noire),

VTT, vélo de route, course à

pied et natation

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

● Octobre 2016 à mai 2024 : Directeur de Business Unit et Directeur Général des filiales FIRAC et CLiD (Groupe SNEF)

- Périmètre constitué de 5 filiales : 400 personnes / 80M€ de CA
 - FIRAC France - Poissy (78), Rennes (35) et Etupes (25)
 - CLiD - Valence (26)
 - FIRAC Slovensko
 - FIRAC Poland
 - FIRAC US
- Ces filiales interviennent en tant qu'ensembliers intégrateurs dans les domaines de l'industrie automobile, aéronautique, agroalimentaire, pharmaceutique, ...

● Avril 2015 à septembre 2016 : Chef d'Entreprise OMEXOM Power Plants IEG (Groupe VINCI Energies)

- Gestion et développement d'une Business Unit Grands Projets Nucléaires pour un CA de 25M€.
- Effectif de 20 personnes en Ingénierie et Gestion de Grands Projets

● Août 2011 à Mars 2015 : Chef d'Entreprises Cegelec (Electricité et Thermique) & Actemium (Groupe VINCI Energies)

- Gestion et développement de plusieurs centres de profits pour un CA de 11M€ dans les secteurs de l'industrie et du tertiaire.
- Effectif de 80 personnes
- Démarche de cession de fonds de commerce et de filialisation

● Janvier 2008 à janvier 2011 : Directeur Transitique Cigma & Président de Keylog (filiale de Cegelec SAS Groupe VINCI Energies)

- Gestion et développement de plusieurs centres de profits pour un CA de 15M€
- Effectif de 150 personnes
- Président du CE et du CHSCT
- Activités de Maintenance Industrielle Transitique pour le compte de clients tels que La Poste, Coliposte, Chronopost, Sodexi, DHL, ...

● Septembre 2000 à janvier 2008 : Responsable d'Affaires Actemium (Groupe VINCI Energies)

En charge de 4 Grands Projets Industriels Automobiles :

- Projet JR95 : Côtés de Caisse site Renault Douai – 27M€
- Projet A7 : Base Roulante site PSA Trnava en Slovaquie – 34M€
- Projet A8/A6 : Unit Arrière site PSA Aulnay-Sous-Bois – 15M€
- Projet M2S (J73, J74 et J81) : Ferrage site Renault Sandouville – 9M€

COMPETENCES

● Développement

- Elaborer pour mon périmètre les stratégies de développement
- Arbitrer et Piloter les réponses aux appels d'offres
- Piloter les études d'exécution
- Superviser les équipes de Mise en Place
- Planifier et suivre les Cahiers des Charges
- Garantir la responsabilité de la relation Client
- Répondre aux appels d'offres publics / privés (Tertiaires et Industriels)

● Animation commerciale

- Intégrer / développer les réseaux
- Fidéliser les clients (collectivités, architectes, entreprises générales, industriels, ...)
- Garantir la pérennité de la relation cliente existante
- Représenter la Marque auprès des clients
- Donner aux équipes commerciales les conditions de de maintien et de développement du chiffre
- Responsabiliser et motiver les équipes
- Créer des outils de contrôle et de suivi des objectifs

● Ressources humaines et Management

- Superviser les différents services supports et opérationnels
- Gérer et négocier avec les IRP (réunions CSE/CHSCT, NAO...)
- Construire et déployer les formations
- Corréler les embauches avec les besoins de développement de l'entreprise
- Construire la communication en entreprise et l'animer auprès des équipes

● Pilotage financier

- Elaborer les budgets
- Piloter les indicateurs financiers / trésorerie
- Optimiser les frais généraux
- Rentabiliser les investissements
- Contrôler et analyser la rentabilité des affaires
- Contrôler et suivre le Cashflow

FORMATIONS

● ESSEC – Executive MBA – 2011 / 2012

Les modules :

- Gestion financière / comptabilité d'une entreprise
- Stratégie / vision
- Positionnement commercial
- Développement personnel
- Leadership
- Gestion grands projets
- Contexte / Culture à l'international

● Espace SBARRO – SUISSE – Promotion 1996 / 1997 Ecole d'ingénieur pour l'Automobile Créative et l'Engineering – Spécialisation Conception Automobile

Aérodynamisme – Géométries des essieux – Dessins – Maquettes –
Adaptations mécaniques – Moules – ...