

José Alves

Expériences professionnelles

Depuis 2013	Gérant de la SARL Efficiency Consulting Société de conseil et formation Consultant & formateur dans le secteur automobile et moto : vente, après-vente, gestion, organisation, CRM Création de formations complètes vente, après-vente, management Accompagnement & coaching concessions auto & moto Formateur soft-skills
2007 / 2011	Directeur de la société Japauto Moto 1 ^{ère} concession Honda de France 12 M€ de CA, 1250 VN, 600 VO, 8000 OR / an ➤ Management / RH (39 personnes) : recrutement, pay plans, entretiens annuels ➤ Mise en place de plusieurs indicateurs ventes et après-ventes ➤ Relations avec le constructeur, partenariats, communication ➤ Suivi des différents TBB de gestion, suivi des marges, de la rentabilité ➤ Gestions des clients B to B : sociétés de location, motos-taxis... ➤ Marketing, communication, événementiels...
2002 / 2007	Chef des ventes - responsable de site BMW Motorrad Bobillot Société BMW Group France- 1^{er} site du projet succursale ➤ Gestion des ventes, marketing, opérations commerciales, RH d'un site composé de 12 personnes ➤ Restructuration d'un site déjà existant ➤ Mise en place, contrôle et suivi des procédures BMW ➤ Forte progression du site en termes de CA, marge, volumes... ➤ 1 ^{ère} concession de France à mettre en place le financement en « Select »
2000 / 2002	Directeur de centre au sein du groupe Service Automobile Carrefour ➤ Animation et encadrement des équipes ventes, après-ventes, caisses... ➤ Gestion du stock, commandes, merchandising... ➤ Analyse des différents indicateurs : CA, volumes, marges... ➤ Divers : inventaires, gestion RH, recrutements, gestion des prestataires extérieurs...
1997 / 2000	Responsable BMW au sein de la concession multimarques St Maur Motos
1996 / 1997	Responsable show-room Honda pour la concession Casque d'Or
1994 / 1996	Conseiller commercial au sein de la concession ATS Triumph Dans le cadre d'un BTS action commerciale

Formations et diplômes

2015	MOOC RH auprès de l'Ecole Française de Comptabilité Formation "La Gestion des Compétences : Piloter et Mettre en Œuvre une GPEC"
1998 / 2000	D.E.S.E (BAC+4) « Commerces et Marchés Internationaux » au CNAM
1996	BTS Action Commerciale
1992	Baccalauréat série B

Compétences

Formation	Conception et animation de modules spécifiques : Vente, management, lancement nouveaux produits
Gestion	Humaine, financière, stocks, ventes, après-ventes
Management	Mise en place et pilotage par les indicateurs, mise en place et suivi des objectifs, stratégies, gestion des équipes, recrutement, pay-plan...
Financements	Crédits, LOA, LLD, LOA ballon...
Divers	Marketing, communication, accompagnement, animation soirées après-vente Expert CRM automobile