

# Arnaud GÈZE

## Manager d'équipes et de projets

Fort de 8 années d'expérience en qualité de manager dans différents secteurs, j'ai acquis les compétences nécessaires au management d'équipes et de projets, à la mise en place de process et à leur pilotage au travers des dashboards dans un souci d'atteindre des objectifs quantitatifs et qualitatifs. Curieux, organisé et doté d'un très bon relationnel, je souhaite m'investir dans un secteur en adéquation avec mes valeurs et qui a un impact sur l'environnement.

### Consultant en management - Nantes (44) – 2024 à aujourd'hui

Mission pour la société Cust'home (6 salariés), société de maîtrise d'œuvre

- Analyse des process et de leur mise en œuvre
- Réorganisation de la charge de travail et des priorités
- Définition de KPI pour le pilotage de l'activité
  - Amélioration de la productivité de 5% en 6 mois

### Chef d'entreprise – LG IMMO – Nantes (44) – 2023 à aujourd'hui

Société de marchand de biens dans l'immobilier.

- Développement d'un réseau d'une centaine de partenaires : agents immobiliers, notaires
- Analyse des dossiers grâce à l'apprentissage des règles d'urbanisme
- Etude de faisabilité avec de grosses enveloppes travaux pour produit de déficit foncier ou Malraux
  - Une opération en cours et deux revendues avec des marges entre 20 et 50 %

### Manager des ventes – VP Auto Vertou (44) – 2018 / 2022

Société familiale de vente de véhicules d'occasion aux enchères - 130 salariés - CA 2019 : 452 M € -  
Manager de 13 commerciaux et 2 ADV (France & export), en charge d'un CA de 300 M €

- Recrutement, formation continue et management des équipes commerciales
- Mise en place des KPI et des dashboards de suivi d'activité commerciale (Salesforce)
- Elaboration d'un nouveau système de commissionnement
- Définition et pilotage des stratégies commerciales par la mise en place d'actions correctives
- Collaboration avec l'équipe data : mise en place d'outils prédictifs pour commerciaux
  - Augmentation du taux de vente (+10%) et du CA (+13%) en 2022

### Responsable commercial – Leaseway Orgeval (78) - 2016 / 2018

Société indépendante de financement automobile - 45 salariés - CA 2018 : 32M €  
Manager de 10 personnes : 6 ADV et 4 commerciaux

- Satisfaction clients : chef de projet logiciel de gestion de commandes
- Négociation accords-cadres avec les banques et les constructeurs automobiles
  - Augmentation des marges (+13%) et des volumes de ventes (+30%)

### Commercial grands comptes – Citroën Ventes Sociétés Paris Nanterre (92) - 2011 / 2016

Succursale Citroën spécialisée en B to B - 20 000 véhicules vendus en 2015

- Prospection terrain et téléphonique BtoB
- Commercialisation services associés : financement, assurance, gestion de parc auto
  - 600 véhicules vendus en 2015 (CA 12M €) dont 70% financé



## CONTACT

- ☎ 06 87 71 08 02
- ✉ [arnaud.geze@gmail.com](mailto:arnaud.geze@gmail.com)
- 📍 Nantes
- 🌐 <https://www.linkedin.com/in/arnaud-geze-b7857031>

## HARD SKILLS

- Recrutement
- Management d'équipe
- Chef de projet
- Utilisation d'un CRM

## SOFT SKILLS

- Empathie
- Organisation
- Polyvalence
- Esprit d'équipe
- Volonté d'apprendre

## COMPÉTENCES LINGUISTIQUES

Français   
Anglais   
Espagnol 

## DIPLÔMES

- BBA EDHEC  
Spécialisation International business management (2007)

- Baccalauréat S  
Mention assez bien (2003)

## CENTRES D'INTÉRÊTS

- Escalade
- Course à pied
- Lecture
- Cuisine