

Jean Luc WARGNIER
16 Rue des Amandiers
13850 – GREASQUE
Tél : 09.82.60.06.61
Tél : 06.37.56.96.96
Email : jeanluc.wagnier@gmail.com
<http://www.probleme-solution.eu>
Né le 30 Janvier 1962 – Paris 13ème

FORMATEUR / CONSULTANT / CONSEIL EN ENTREPRISE

Compétences

Management des équipes et de l'entreprise, encadrement de personnel technique, administratif et commercial, Audit.

Gestion et analyse financière, gestion des achats gestion des stocks physique et financière, élaboration de budgets prévisionnels, analyse des comptes d'exploitation et de résultats, établissement d'audits de fonctionnement et d'intégration.

Formations dans les domaines professionnels des métiers de la logistique, direction des achats, tenue et gestion des stocks, magasinage, gestion et analyse financière, management des équipes et de l'entreprise, économie et droit du niveau CAP au niveau Licence.

Encadrement de personnel, animation commerciale, développement et conquête de marchés, gestion des grands comptes.

Gestion portefeuille de fournisseurs, gestion de portefeuille client, gestion service après-vente.

Marketing et stratégie commerciale

Expérience Professionnelle

Président de la SAS PROBLEME-SOLUTION depuis octobre 2017

Mai 2015 : Président de l'association « Les-E-CO de Gréasque » représentant les commerçants, artisans et professions libérales de la commune de Gréasque

Janvier 2015 : Gérant de la SARL PROBLEME-SOLUTION

2014 : Création de la société PROBLEME-SOLUTION

Septembre 2011 à Octobre 2014 : Responsable d'exploitation ADIF Formation Gardanne
Direction et gestion du centre de formation

Février 2010 à Septembre 2011 : CRP la ROUGUIERE (centre médico-social) Marseille (13)
Formateur référent sur les domaines professionnels concernant les métiers de la logistique. Formation en magasinage, gestion et tenue des stocks, formation professionnelles qualifiantes. (Travailleurs handicapés)

Septembre 2006 à Février 2010 : ADIF formation Gardanne (13)
Formateur référent sur les domaines professionnels concernant les métiers de la logistique. Formation en magasinage, Direction des achats, Gestion et tenue des stocks, Management des équipes et de l'entreprise, Economie et Droit, Gestion commerciale, Analyse Financière, Formations Professionnelles Qualifiantes et Diplômantes (Bac-pro, BTS, Licence)

Octobre 2005 à Juillet 2006 : Kamikaze moto Marseille (13)
Concessionnaire Aprilia – Piaggio – Derbi – Gilera.
Direction après-vente, Pièces de rechange et atelier, Gestion des achats, Gestion des stocks, Gestion de clientèle, Gestion du personnel, Gestion des fournisseurs.

Avril 2002 à Octobre 2005 : Floride moto Marseille (13) Première Concession Kawasaki

de France Direction après-vente, Pièces de rechange et atelier, Gestion des achats Gestion des stocks, Gestion de clientèle, Gestion du personnel, Gestion des fournisseurs.

Décembre 2000 à Avril 2002 : Ets Dieu Citroën Annecy (74) Groupe PGA MOTOR

Direction service pièces de rechange Gestion des achats, Gestion des stocks, Gestion et encadrement de personnel (équipe de vingt personnes dont deux commerciaux), Gestion portefeuille de clientèles prospection et animation commerciale réseau de professionnels et grands comptes, Gestion des fournisseurs.

Août 1995 à Décembre 2000 : Citroën Aix-en-Provence en Provence (13)

Direction service pièces de rechange Gestion des achats, Gestion des stocks, Gestion et encadrement de personnel (équipe de quinze personnes dont deux commerciaux), Gestion portefeuille de clientèles prospection et animation commerciale réseau de professionnels et grands comptes, Gestion des fournisseurs.

Juin 1991 à Août 1995 : Citroën Fréjus (83)

Direction service pièces de rechange, Gestion des achats Gestion des stocks, Gestion et encadrement de personnel (équipe de onze personnes dont un commercial), Gestion portefeuille de clientèles prospection et animation commerciale réseau de professionnels et grands comptes, Gestion des fournisseurs.

Mai 1985 à Juin 1991 : Citroën Draguignan (83)

Direction service pièces de rechange Gestion des achats, Gestion des stocks, Gestion et encadrement de personnel (équipe de neuf personnes dont un commercial), Gestion portefeuille de clientèles et animation commerciale réseau de professionnels et grands comptes, Gestion des fournisseurs.

Octobre 1983 à Mai 1985 : Citroën Nemours (77)

Adjoint responsable pièces de rechange, Assistant gestion des stocks, Assistance gestion des fournisseurs, Service à la clientèle.

Septembre 1982 à Octobre 1983 : Succursale Citroën de Melun (77)

Magasinier Pièces de rechange, réception de marchandises mise en stock, Préparation de commande, Accueil clientèle.

Niveau d'étude et formations professionnelle

BAC général

Formation de niveaux 2 (Licence) et 1 (Master) suivie au CIFC (Centre International de Formation Citroën). Gestion financière et comptable, Gestion des ressources humaines, Management, Gestion commerciale.

Validation par l'agrément AFPA pour la formation en Logistique centre AFPA de Gonesse (septembre 2009).

Gestion : Gestion des stocks, Compte d'exploitation, Rapport d'activité (analyse)

Compte de résultats (analyse), Elaboration et mise en place de budgets prévisionnels formation économique et juridique. Management. Méthode Lean (Management/Manufacturing)

Commerciale : Prospection, Conquête et développement de marché, Mercatique, Stratégie Commerciale, Publicité et Promotion dans leur cadre légal.

Ressources humaines : Management, Gestion des ressources humaines, Gestion du stress et des conflits.

Informatique : Gestion des stocks – Rapport d'activité – Statistiques commerciales. (Logiciel spécifique à l'activité automobile)

Divers : Connaissances des logiciels Word, Power point, EBP, Ciel et Sage Permis A et B