



# Responsable centre de profit

pour booster votre activité

## Stéphane LEBEC

**Mobile** +33 6 24 56 83 37

**Email** stephanelebec2@gmail.com

### Adresse

Kervinio, 56 470 La Trinité sur mer

## Formation

- BAC Gestion
- Niveau Deug AES

## Expertises métiers

- BTP matériaux.
- Négocier distribution Hors Domicile
- Nautisme
- Bois d'extérieurs
- Métiers du paysage

## Savoir être

- Persuasif
- Pédagogue
- Transparent
- Fiable
- Tenace
- Empathie et sens écoute
- Curieux et créatif
- Souplesse d'adaptation
- Sens du service

## Expériences professionnelles

- **2011 - 2023** GERANT - reprise de l'entreprise  
**DIESAL PISCINE CARRE BLEU & Paysage - La Trinité sur mer**  
Paysagiste constructeur de piscine traditionnelle - 8 salariés - 1,15 M€/an

- Positionnement de l'activité piscine vers le haut de gamme et développement du marché des piscines collectives.
- Diversification avec la commercialisation d'une gamme de spas et la construction de hammams.
- Accroissement de l'activité d'entretien des piscines et nomination d'une personne dédiée.
- Lancement de piscine à fond mobile et d'un traitement écologique de l'eau sur le Morbihan en partenariat avec des industriels.
- Développement de piscines carrelées, seul constructeur sur le marché sur le 56.
- Ouverture d'un magasin showroom à Ploeren et mise en place de l'enseigne CARRE BLEU.
- Obtention pour nos réalisations de piscines, de deux 1er prix au niveau national.

Exemple de réalisations à Carnac : Piscine et Spa à l'Hotel Lodge, piscine miroir du Camping des Bruyères .

Hausse du CA de 81% entre 2014 et 2022

- Cession de l'entreprise et accompagnement sur six mois .

- **2008 - 2010.** PRESIDENT - reprise de l'entreprise et associé  
**LORIMA CARBON MAST - Lorient**  
Fabrication de mâts en carbone pour le nautisme de compétition et les super-yachts de croisière.  
25 salariés - 5 M€/an - France et export

- Pilotage de l'entreprise: management des équipes et négociation fournisseurs - Gestion des coûts de production - Reporting en conseil d'administration.
- Recherche de financements publiques et de partenariats techniques - Création d'un groupe de projet R&D avec compétences externes.
- Prospection sur le marché des super-yachts de croisière
- Négociation et mise en place de partenariats juridiques dans le cadre de la gestion des contrats tripartites.

Animation de stands sur les salons de Monaco /Gênes /Cannes / Paris / Dusseldorf.

Réalisation des mâts pour Sodebo, Groupama, Actual, Banque Populaire, Idec , Mod 70 pieds etc...

---

## Savoir faire

- Pilotage d'une entreprise
  - Elaboration et suivi d'un budget
  - Management d'équipe
  - Optimisation d'un service commercial
  - Stratégie de développement des ventes
  - Autonomie
  - Gestion de projet innovant
- 

- **2006 - 2008 CO-CREATEUR ET PRESIDENT associé**  
**IN PATIO - La Trinité sur mer - Concept de maison à ossature bois, destiné à être industrialisé et commercialisé auprès de constructeurs de maisons individuelles et de promoteurs immobiliers, pour réaliser des écos-hameaux.**

- Définition de la stratégie commerciale et du prévisionnel, planning des constructions.
- Recherche de partenaires industriels et négociation des prix de construction.
- Prospection de constructeurs de maison à ossature bois et de promoteurs immobiliers.
- Réalisation de la communication externe.
- Etude technique du process d'industrialisation de la maison.

*Construction d'une maison dans le salon de la maison en bois à Angers. Lancement d'un éco-hameau de dix maisons/bureau à St Herblain - Commande d'une dizaine de maisons individuelles en 2008- Création d'un réseau d'une vingtaine de constructeurs de maisons à ossature bois pour couvrir toute la France.*

- **1996- 2006. DIRECTEUR DE FILIALE - groupe Danone**  
**ELIDIS BOISSONS SERVICES - Auray (aujourd'hui Ouest Boissons)**  
**Grossiste en boissons sur le marché de la consommation hors domicile.**  
**120 salariés - CA pour les 3 sites sous ma responsabilité : 25 M€/an.**

- Pilotage de la société et du compte d'exploitation.
- Elaboration et suivi des budgets avec reporting en comité de direction.
- Gestion sociale : recrutement ,formation , management et évolution des équipes. Gestion du CE
- Logistique : organisation et gestion des stocks et des effectifs en conditions de forte saisonnalité.
- Implication sur des projets stratégiques nationaux.
- Veille commerciale, création et lancement de gamme de produits. Animation des ventes
- Redéfinition des missions des vendeurs vers le développement des gammes et création de postes de télévente pour l'activité de prise de commande.

*Référente en gamme de produits, notre filiale devient site pilote pour le développement national.*

- **1991 - 1996. DIRECTEUR GENERAL - filiale du groupe de Lemay**  
**SOCIETE DES ENTREPOTS DU MORBIHAN - Lorient**  
**Grossiste en boissons - marché du hors domicile - 35 collaborateurs - 35 MF/an.** Reprise du groupe Lemay par Danone en 96 et devient Elidis

- Gestion en autonomie.
- Diversification par le lancement d'une gamme de café et une gamme de vins fins. Création de partenariats avec des marques de matériels liés au café et formation de techniciens.
- Formation (vente et produits) de l'équipe commerciale et mise en place d'une activité de télévente.
- Responsabilités au niveau du groupement d'achat national GBF pour la création de marques distributeur par gamme de produits.
- L'entreprise déficitaire en 1991 est devenue rentable dès 92 avec une croissance de 7%.

*Réalisation de deux opérations de croissance externe Ets Le Pennec et Ets Paillard.*

*Vente de 30 tonnes de cafés dès la quatrième année de lancement de la gamme.*

- **AUTRES EXPERIENCES SIGNIFICATIVES**

- 30 années de voile en compétition et croisière.
  - Wingfoil
  - Ski
-