



Régis POUREYRON

CHEF DE PROJETS

Objectif : mettre mon expérience et mes compétences au service d'une entreprise à mission où la culture est centrée sur la collaboration et le collectif, dans laquelle je pourrai exprimer ma personnalité et mon potentiel.

- 🏠 136 Rue du Chevaleret
Paris (75013)
- ✉ poueyron_regis@hotmail.com
- ☎ 06 64 48 52 96
- 📄 Permis B
- 📍 Ile de France

Langues

Français

Langue maternelle

Anglais

Pratique courante professionnelle

Informatique

Pack Office

Bonne maîtrise de Word, Excel et PowerPoint

Gantter (planification)

Bonne maîtrise

Atouts

Polyvalence et autonomie :

Ma curiosité et ma capacité d'apprentissage me permettent d'avoir une large palette de compétences dans différents domaines et d'atteindre rapidement un bon niveau d'autonomie.

Intelligence relationnelle :

Capacité à interagir avec des personnes d'horizons et de cultures différentes.

Esprit d'équipe, fédérateur et collaboratif.

Esprit d'entrepreneur :

Sens des responsabilités et de l'engagement.

Centres d'intérêt

Voyages :

Asie, Europe

Sports :

Escalade, randonnée, qi gong, aikido

Musique :

Guitare folk (débutant)

Réseaux sociaux

in @regis poueyron

Diplômes et Formations

● Certification Management de Projets

2025 Centrale Supélec Exed Paris

● BTS Commerce International

1994 CECI, Paris

● DUT Biologie appliquée

1991 I.U.T PARIS-VAL DE MARNE, Créteil

Expériences professionnelles

● Responsable Commercial

De 2020 à 2024 Béton Mousse Technologie (BMT) Nantes, Paris

- Mise sur le marché d'un produit innovant avec l'obtention d'une Appréciation Technique d'Expérimentation auprès du CSTB
- Elaboration des notices techniques et documents commerciaux
- Prospection, acquisition et suivi des chantiers (CA : 800K€)
- Organisation et participation à des salons (BATIMAT, ARTIBAT)
- Animation d'ateliers de formation pour les nouveaux utilisateurs

● General Manager

De 2017 à 2020 PENETRON Birmanie, Thaïlande

- Création, gestion et développement d'une filiale en Birmanie (300 K\$)
- Support technique et commercial auprès des distributeurs locaux
- Prescription des produits auprès des donneurs d'ordres au niveau régional (Asie du Sud-Est)

● Business Unit Manager

De 2002 à 2010 SIKA Cambodge, Vietnam

- Création et gestion d'une filiale à Phnom Penh
- Développement des ventes (CA : 800 K\$/an)
- Recrutement, formation et animation d'une équipe de 7 personnes.
- Responsable de la gamme des colles et mastics pour le Vietnam et le Cambodge

● Coordinateur logistique export

De 1994 à 2002 Groupe LAFARGE Sermaises, Issy-les-Moulineaux

- Gestion administrative des ventes export
- Coordination avec les clients, les agents commerciaux, les usines et les transporteurs
- Référent sécurité pour le transport des produits dangereux

Compétences

Management

Gestion de projets (marketing, événementiels, opérationnels, création d'entreprise)

Gestion administrative et financière de centres de profit

Elaboration de stratégies et de plans d'actions commerciales

Recrutement, formation et animation d'équipes

Ventes

Prospection et développement de portefeuille clients

Élaboration, présentation et négociation des offres

Organisation d'événements promotionnels

Techniques

Connaissance des matériaux de construction : bétons, mortiers et mastic

Connaissance de la planification