



Fagard Tristan

DIRECTEUR DE CENTRE
DE PROFIT

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Mobilité : PACA, Nouvelle-Aquitaine, France entière (déplacements ponctuels)
- Mode de travail : Hybride
- Langues : Français (natif), Anglais (professionnel)

www.linkedin.com/in/tristan-fagard-workstory

contact@work-story.fr

+33.7.45.17.94.38

42 chemin carraire du puits
06530 Peymeinade

Mon CV synthétise les faits.
Mon site expose la vision, la méthode et l'impact terrain :

www.work-story.fr



PROFIL PROFESSIONNEL

Directeur de centre de profit avec plus de **15 ans d'expérience** dans la gestion **P&L**, le pilotage **multi-sites** et le développement d'activités B2B.

Expertise en **performance économique, développement commercial, optimisation des coûts, management d'équipes et digitalisation des process**.

Habitué aux environnements **hybrides**, aux **méthodes de management agile** et au pilotage par les **KPI**.

Mobile **PACA, Nouvelle-Aquitaine et France entière** (déplacements ponctuels).

RÉALISATIONS CLÉS

- Pilotage d'un **centre de profit multi-sites** (jusqu'à **30 sites, 75 collaborateurs**) avec un **taux de marge consolidé de 69,5 %** sur 18 mois.
- Génération d'une **croissance annuelle moyenne de +18 %** sur 7 ans, avec **95 % de fidélisation clients grands comptes**.
- Réalisation de **+80 K€ d'économies annuelles** grâce aux **achats directs fabricants**, à la **traçabilité fine des coûts** et à **l'automatisation des tâches chronophages**.
- Déploiement de la **digitalisation des process** (ERP, automatisation AO) entraînant **-40 % de temps de traitement**.
- Amélioration durable de la **performance sociale** et de l'engagement des équipes avec **-12 % d'absentéisme** via un management QVT structuré.

COMPÉTENCES CLÉS

- Pilotage de centre de profit (P&L)
- Développement commercial B2B
- Fidélisation clients grands comptes
- Optimisation des coûts et marges
- Management d'équipes multi-sites
- Montée en compétences des équipes
- KPI et analyse économique
- Digitalisation des process
- Conduite du changement
- Management agile

EXPERIENCE

Consultant – Transformation opérationnelle & digitale

2025 – 2026 | FRANCE

- Accompagnement d'entreprises B2B sur l'optimisation des **process opérationnels**, des **coûts** et des **outils de pilotage**.
- Conception et lancement d'une **solution de contrôle automatisé** (facturation, prix fournisseurs, écarts), réduisant les tâches chronophages et sécurisant les flux financiers.
- Création et structuration d'un site **e-commerce**, intégrant automatisation des parcours, expérience client et logique de performance durable.

Directeur Général – Services B2B

2023 – 2025 | PACA

- Pilotage de **30 sites et 75 collaborateurs**, avec un **taux de marge consolidé de 69,5 %** sur 18 mois.
- Déploiement d'un **ERP métier** et automatisation des processus (**-40 % de temps de traitement**).
- Optimisation des achats et des coûts : **+80 K€ d'économies annuelles** et amélioration de la performance sociale (**-12 % d'absentéisme**).

Chef d'entreprise – Services aux collectivités et entreprises

2016 – 2023 | SUD-EST

- Développement et pilotage d'activités B2B avec **+18 % de croissance annuelle moyenne**.
- 95 % de fidélisation clients grands comptes** grâce à une structuration des offres et du pilotage opérationnel.
- Mise en place de process **opérationnels, financiers et RH** pour accompagner la croissance.

FORMATIONS

- Maîtrise MUC (VAE) – Gestion et management
- Formations en gestion, RH, pilotage financier et digitalisation
- Certification **Scrum Master et Product Owner** – Management agile