94210 St Maur
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1104120956

Direction opérationnelle / directeur des ventes

Objectifs

- Direction Opérationnelle à dominante commerciale
Secteurs : Biens d'équipements, services financiers, divers services

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

ESG Paris (1991)
Pré certifié Green Belt (Six Sigma)

Expériences professionnelles

2011
Depuis 08 /2011 : INDUSTRY CAPITAL (Location Opérationnelle d'équipements industriels) . Mission de conseils pour le développement de l'activité. 11/2008 - 04/2011 : STILL (Fabricant de Chariots Elévateurs : 160 M€ / 700 pers) Directeur B.U. Location et Occasion . Membre du CODIR. . Pilotage et développement de l'activité : CA de 24 M€ en 2010. + 50% de marge brute / 2009. . Développement du réseau d'agences de location : 21 (+ 50% en 2 ans). . Conception et pilotage de nouveaux produits occasions reconditionnées : Marge brute x 3 / 2009.

2007
2006-2007 : FRAIKIN LOCATRAILERS (Filiale du loueur de Véhicules Industriels VI : 40 M€ / 40 pers) Directeur des ventes .Ventes de locations opérationnelles avec ou sans services. 290 matériels signés pour un CA de 15 M €.

2006
2003-2006 : PETIT FORESTIER (Loueur de VI frigorifiques : 410 M€ / 2 300 pers) Business Development Manager . Responsable du CA Grands Comptes : 60% du CA de 4 M€ en 2005 (0 en 2003). . Conception et développement de la marque Zephirent (location semi-frigorifiques). . Coordination matricielle du réseau commercial (80 personnes).

2003
1997-2003 : GE - TIP (Loueur de semi-remorques : 60 M€/ 70 Pers) 2000-2002 : Responsable Grands Comptes . Accroissement du portefeuille : 6.6 M€ de CA en 2002 (+32% / 2001 - + 65% / 2000). . Animation du réseau France sur le Sales & Lease Back (20 pers). . Coaching commercial de l'équipe TIP Italie. . Award du meilleur commercial en 2001. 1997-1999 Chef d'agence . Rentabilité en 98 : 14% (négative en 97) pour un CA de 2.8 M€ (+36%).

1994
1994-1997 : VIA LOCATION (Loueur de VI : 132 M€ / 640 pers) . + 24% de CA en 3 ans (1.8 M€) : Location de véhicules industriels pour des PME et Grands Comptes des services et de l'industrie. 1991-1994 : UFB LOCABAIL (Etablissement financier devenu BNPLEASEGROUP) . Solutions de financements d'équipements professionnels. 15.2 M€ de CA en 1994 (50% CA agence).

Langues

- Anglais (courant), Espagnol (notions) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Gestion de B.U. :
 Conduite du changement
 Environnement international
 Solutions de services financiers
 Biens d'équipements professionnels

Vente et Marketing:
 Management direct et transversal d'équipes commerciales et d'exploitants
 Coordination de Key Accounts européens
 Conception et pilotage d'une nouvelle offre produit
 Conception et mise en place réseau de distribution (Expert)

Centres d'intérêts

- Treks ; Vins de bourgogne.