

Né en 1974  
94210 Saint-maur-des-fossés  
Plus de 10 ans d'expérience  
Réf : 1105301038



## Directeur marketing et commercial

### Ma recherche

---

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

### Expériences professionnelles

---

#### 2011 - 2011 :

##### Monteur / Monteuse de panneaux photovoltaïques

depuis schüco scs (ca 285 m€ / 300p) groupe allemand schüco international leader de l'enveloppe du bâtiment alu/pvc/solaire responsable marketing produits solaires (équipe de 2 personnes) missions création d'un service marketing solaire (ca 45 m€) énergies renouvelables / pompes chaleur, produits photovoltaïques et solaires thermiques résultats lancement d'une offre sur mesure de kits résidentiels photovoltaïques □ développement d'une offre complète packagée (par région, par puissance, par type de tuiles) □ amélioration du pilotage commercial et marketing □ création d'une nouvelle dynamique commerciale (kits sur installations) □ simplification du pricing (facturation en €/wc sur sap) □ gestion de stocks dédiés (livraison en 15 jours) □ optimisation des flux logistiques (rationalisation de l'offre avec 20 références) développement de l'activité solaire thermique □ lancement d'une offre de kits résidentiels thermiques (+50% des ventes) □ qualification et prescription auprès des constructeurs de maisons individuelles □ réalisation de 3 projets pilotes avec gdf suz et la ffc □ validation et suivi commercial des devis thermiques collectifs service marketing produit opérationnel (ca 125 m€) □ structuration de l'offre produit résidentielle et grands projets □ coordination des lancements produit avec les services achats et logistiques □ mise en place des tableaux de bord / études de marché / veilles concurrentielles □ élaboration de documentations et argumentaires btob et btoc □ développement de maquettes pour les commerciaux et installateurs □ coordination des salons et événementiels avec le service communication □ mise en place de formations régionales (9 lieux, 20 dates, 200 installateurs formés)

#### 2008 - 2008 :

##### Ingénieur / Ingénieure de promotion des ventes

sonepar france (ca 2,5 md€ / 6000p / 30 enseignes / 500 agences) www.sonepar. groupe sonepar leader de la distribution électrique france chef de marché industrie reportant directeur marketing france missions création d'un poste de chef de marché industrie (ca 800 m€ / 50 fournisseurs) résultats mise en place d'un comité national pour les automatismes et périphériques industriels □ pilotage trimestriel des 5 chefs de marché régionaux □ coordination des offres et des lancements produit niveau national □ définition de la stratégie d'offre pour les nouveaux marchés (groupes de travail dédiés) élaboration des tableaux de bord industrie □ structuration du business par produit / marché □ uniformisation des remontées d'information des régions et des fournisseurs construction du référentiel industrie pour la base de données nationale sonepar □ segmentation du business en accord avec les référentiels produit/marché en vigueur (organismes officiels, syndicats, associations professionnelles) □ rapprochement du référentiel sonepar avec ceux des fournisseurs □ alignement de la base de données avec celles des enseignes (5 régions / 30 enseignes) déploiement de 2 labels industrie (siemens / schneider) □ mise en place d'un partenariat niveau national □ audit des compétences et plans de formation des agences concernées □ définition de la stratégie d'offre produit conjointement avec les fournisseurs

#### 2006 - 2006 :

Spécialiste management et réalisation d'assurance de la qualité des fournitures des systèmes d'armes sick france (ca 35 m€ / 100p) groupe allemand sick ag fabricant de capteurs industriels détection/sécurité/identification division sécurité composants de sécurité hommes machines (directive

européenne) responsable de division (équipe de 2 personnes) missions interface avec la maison mère allemande (business & marketing plans, reporting, ...) management de 2 responsables produit relation avec les organismes officiels (inrs, cram, gimelec, ministère du travail,...) responsable groupe de produits missions interface avec la maison mère allemande (mix produit, market survey, forecast, workshops ...) définition et gestion des stocks avec le service logistique formation et support des commerciaux, des distributeurs et des organismes de contrôle responsable produit missions lancement nouvelles gammes de produit support technique, applicatif et normatif formation des commerciaux et des distributeurs

## Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

## Atouts et compétences

---

- ☐ Analyse des marchés et des produits
- ☐ Structuration et développement commercial de l'offre
- ☐ Capacité à fédérer et à animer une équipe, un projet
- ☐ Autonome, sens de l'anticipation et de l'initiative

## Centres d'intérêts

---

Famille, Voyage, Corse et activités halieutiques