Né le 26/02/1970
78800 Houilles
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 1203081131

Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

1996: Master of Business Administration - Bloomsburg University (PA) USA
1993 - 1996: Diplôme de l'Institut Commercial De Nancy (ICN) - Nancy 54
1991 - 1993: BTS Commerce International - ENC Bessières, Paris 17
1989: Baccalauréat Série B - Lycée Evariste Gallois, Sartrouville 78

Expériences professionnelles

Depuis 2011: Directeur de l'association Promotelec, Groupe Promotelec, Puteaux, CA 11 M€, 90 personnes, membre du conseil d'administration MISSIONS: □ Définir, asseoir et être garant de la stratégie validée □ Développer la notoriété et le rayonnement de la structure auprès du grand public, des professionnels et prescripteurs du bâtiment, et des pouvoirs publics □ Participer à la définition du positionnement stratégique et de l'offre commerciale de la filiale □ Gérer et optimiser les ressources budgétaires (4 M€) □ Contribuer à la politique RH (recrutements, formations, rémunérations) □ Manager et animer les équipes (21 personnes) RESULTATS: □ Animation des filières électrique, bâtiment et associations de consommateurs autour de la mise en oeuvre des 1ères Assises Electricité & Habitat et du déploiement du manifeste d'engagements et de propositions communes □ Coordination de la filière électrique et développement de la notoriété de la domotique auprès des média et du grand public

2007 - 2011: Directeur Marketing & Commercial, Promotelec, Puteaux, CA 8M€, 70 personnes, membre du conseil d'administration MISSIONS □ Elaborer et piloter le plan d'actions marketing opérationnel □ Définir et piloter les actions de communication □ Mettre en place le plan d'offres commerciales et développer les ventes □ Etre garant de la bonne gestion du budget marketing (3,5M€) □ Assurer la représentation institutionnelle et publique □ Manager et animer les équipes (16 personnes) RESULTATS □ Création des Journées Nationales de la domotique □ Structuration collective sur l'explication et la mesure d'efficacité de la loi sur le diagnostic obligatoire des installations électriques □ Augmentation du chiffre d'affaires de 2M€ (+30%)

2004 - 2007 Responsable Marketing, Moeller Electric France (Groupe Eaton), Roissy en France, CA 36M€, 70 personnes, membre du comité de direction: Construire et déployer la stratégie marketing France MISSIONS: □ Adapter, positionner et lancer les gammes de produits pour les marchés résidentiel, tertiaire et industriel □ Participer à la définition de l'offre groupe pour le marché résidentiel □ Mettre en place les partenariats avec la distribution professionnelle □ Réaliser les campagnes de communication BtoB □ Gérer le budget marketing (500 K€) □ Manager et animer les équipes (11 personnes) RESULTATS □ Création et structuration du département marketing □ Repositionnement de l'image de l'entreprise auprès des installateurs et distributeurs de matériel électrique □ Signature de 2 conventions nationales de référencement distributeurs (Rexel, CEF) □ Augmentation du CA de la filiale (+50% en 3 ans)

2002 - 2004 Responsable Marketing opérationnel, Moeller Electric France (Groupe Eaton), Roissy en France, CA 24M€, 70 personnes, membre du comité de direction MISSIONS □ Définir et mettre en oeuvre le plan d'actions □ Concevoir et piloter les animations commerciales □ Piloter et mettre en oeuvre la refonte globale des packagings de gammes distribuées en GSB □ Gérer le budget marketing (500 K€) RESULTATS □ Développement du CA généré par le biais des animations commerciales (+50%) □ Développement des ventes

en GSB (+40% en 2 ans)

1997 - 2002: Assistant Marketing & Chef de Produits, Sony Music France, Paris, 400 personnes Plan de lancements de produits de loisirs de grande consommation Mise en place d'opérations commerciales avec la distribution spécialisée et les GMS Conception de campagnes de communication Partenariats média

Langues

- Anglais: Courant / Allemand: Lu, écrit parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

• Définition et mise en oeuvre de stratégies de développement, marketing et communication marque et produit en BtoB et BtoC
• Définition et mise en oeuvre de politiques commerciale & prescription
• Compréhension des principes clés pour évaluer la structure financière de l'entreprise et mener les arbitrages nécessaires
• Animation d'Organisations collectives pour la définition d'objectifs partagés
• Management
(Expert)

Centres d'intérêts

- Musique, oenologie, art graphique, bandes dessinées, course à pied