Directeur Général

Né(e) en 1970 · 75016 Paris · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1404291132

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

1992
mba l'eoi de madrid ()
1992
grenoble ecole de management ( )

Expériences professionnelles

2008 - 2013 — Spécialiste management soutien logistique intégré et maintien en condition operationnelle

arvato groupe bertelsmann acteur mondial de solutions de relation client externalisées (ca 5mds€ ; 65.000 pers.) mai 08 août 13 directeur général business unit e commerce &logistique ca=40 m€ ; effectif managé=500 ; présidence de 3 sociétés ; reporting président france. quelques réalisationsclés conduite d'un plan de retournement complet de cette division de logistique entertainment (cd, dvd, jeux vidéo) en fort déclin (15%/an) diversificationde 60% de l'activité en 5 ans, redressement de la rentabilité (+2m€ d'ebit). clients historiques sony music, sony playstation, ubisoft. nouveaux clients signés warner music, sfr, bouygues telecom, etam, mellowyellow, fnac, feu vert, bioderma, bricomarché, omega pharma. déploiement d'une offre de délégation intégrée sur l'e commerce (plateformes web, e commerce management, logistique, relation client, fidélisation cross canal) mise en place d'un comité exécutif et renouvellement de 50% de l'encadrement des sites. reengineering des sites, réorganisation et adaptation de la structure de coûts. déploiement d'une nouvelle architecture it (wms, tms, décisionnels). conduite du changement pour un encadrement plus agile et entrepreneur.

2001 - 2008 — Brasseur / Brasseuse de bière

brasseries kronenbourg scottish &newcastle acteur mondial du marché de la bière ; leader en france (ca =5mds £ ; 35.000 pers.) janv 06 avril 08 directeur business unit filière nord est ca bières & distribution=100 m€ ; effectif managé=270 ; présidence de 5 sociétés; administrateur du groupement d'achat distriboissons ;reporting dg ventes france. quelques réalisations clés déploiement d'une nouvelle organisation en filière (fusion brasseur & distributeur) restructuration de la fdv (95 pers; 50% des effectifs impactés), gestion d'un plan social, gestion d'une grève (), déploiement de sap dans les entrepôts de distribution. stratégie distributive régionale (achat/vente d'entrepôts, prises de participation). dans ce contexte de transformation de grande ampleur, plan de maîtrise des coûts. (en2007 600k€ vs budget soit un gain de 4,5% d' operating ebit). jan 05 déc 05 directeurbusiness unit filière 3ème marché clients la restauration commerciale et collective chaînée, les cash & carry et confiseurs. ca bière & distribution = 120 m€ ; effectif = 47 ; reporting directeur général chd. quelques réalisations clés conduite du projet de fusion des forces de ventes 3ème marché elidis/kronenbourg sur tous ses aspects (conduite du changement, it, reporting, rh, animation des ventes). respect des délais et du budget. baisse des coûts de structure de 20% (700k€/an). définition d'une politique commerciale commune kronenbourg/elidis. mai01 jan 05 directeur business unit 3ème marché elidis elidis est la filiale de distribution hors domicile de kronenbourg. le 3ème marché désigne les clients nationaux (restauration chaînée sociale/commerciale/rapide,marché snacking). ca = 120 m€ ; effectif = 33 (2 comptes clés nationaux, 3 chefs de vente, 25 chefs de secteur, 2 assistantes et 1 responsable adv) ;reporting président d'elidis. quelques réalisations clés création d'une business unit dédiée en , définition de l'organisation et de la stratégie. hausse de la marge de 45% en 4 ans sans perte de clients. différenciation de l'offre centralisation back office, création d'une plate forme logistique nationale, évolution du si (edi, infocentre), amélioration de la compétitivité achats. fédération du réseau de distributeurs indépendants distriboissons afin de garantir aux clients nationaux un service homogène et normé sur tout le territoire. recommandation et management du projet de fusion des forces de vente 3ème marché elidis/ kronenbourg en

1993 - 2001 — Chef / Cheffe de secteur Produits de Grande Consommation -PGC-

groupe mars inc. 1er groupe agro alimentaire privé (ca 15mds $) fév 00 mai 01 directeur d'enseigne carrefour multi catégories ca = 260 m€ ;management de 3 category managers et 3 assistantes sur 10 catégories (petfood, snackfood, glaces, épicerie). quelques réalisations clés négociation de la fusion carrefour/promodès en optimisant les budgets et les leviers. coordination de toutes les interfaces avec le client dans le cadre du projet ecr systèmes d'information, logistique, finances, juridique, marketing, équipe internationale. devant la directivité croissante du compte, recentrage de nos ressources terrain pour soutenir les plans d'activités nationaux. sept 98 fév 00 responsable clients nationaux carrefour/cora/ promodèssnackfood/glaces ca = 75 m€ ; management d'1 category manager et d'1 assistante sur 2 catégories. quelques réalisations clés gestion des fusions carrefour/stoc et cora/casino; optimisationdes budgets. négociation de nombreux tests et démarche de category management avec les enseignes (singles en devant de caisses, test twix top).

Responsable merger and acquisition

jan 95 juin 96 responsable de la veille concurrentiellepetfood/epicerie (unisabi) quelques réalisations clés création de poste. réalisation d'études stratégiques, industrielles, benchmarking. réalisation d'une analyse stratégique sur royal canin qui a conduit les frères mars envisager le rachat de cette société. détachement sur ce projet d'acquisition. mars 93 déc 94 chef de secteur nouveaux circuitspetfood (unisabi) gsb, animaleries, jardineries, coopératives agricoles ; ca = 0,5 m€.

Directeur national / Directrice nationale des ventes

juil 96 août 98 responsable clients nationaux et dr nord circuit "impulse"snackfood/glaces l'impulse est constitué des circuits de détail, pétroliers, distribution automatique, cash & carry et grossistes confiseurs. management de 7 clients nationaux (ca = 25 m€), de 4 chefs de secteur (ca = 30 m€), d'1 compte clé (ca = 10 m€) et d'1 assistant. quelques réalisations clés retour la croissance du circuit (+2% en) après 5 ans de décroissance.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Espagnol (Courant)

Compétences

Directeur Général- Mandataire social
Nous ne vivons pas une crise mais une mutation profonde !

Passionné par la transformation d'entreprise par le digital, je me positionne comme un manager équilibré et ouvert pouvant agir en cohérence sur 3 axes complémentaires :
-Le développement commercial : vision marketing & stratégie digitale -expérience en industrie, distribution et services, B2C & B2B -projets de diversification - management de force de vente - management de grands comptes - appels d'offres - contrats internationaux - category management - projets CRM & e-commerce.

-La recherche d'efficacité : conduite avec succès d'un plan de retournement - optimisation du P&L et du BFR - animation de plans d'économie -réorganisation et adaptation des effectifs - optimisation de la Supply Chain - reengineeringde site et refonte de processus- projet de migration IT - projet d'externalisation.

-L'engagement des équipes :style de management naturel et accessible, orienté vers l'action -engagement individuel fort des cadres au service d'un collectif - organisation responsabilisante et agile - recrutement de profils complémentaires enrichissant le débat contradictoire et l'innovation - animation des IRP.

Une animation coordonnée de ces leviers au service d'une cause inspirationnelle me semble permettre un changement rapide et durable qui ne casse pas la machine et s'appuie sur l'extraordinaire potentiel des technologies digitales.

Loisirs

Golf, Tennis, Ski, Photographie, Bandes dessinées

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.