Né en 1970
75016 Paris
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1404291132

Directeur général

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

Grenoble Ecole de Management (1989-1992)
MBA à l'EOI de Madrid (1992)

Expériences professionnelles

2008-2013
Arvato- Groupe Bertelsmann Acteur mondial de solutions de relation client externalisées (CA 2011: 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 au 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
Brasseries Kronenbourg -Scottish &Newcastle Acteur mondial du marché de la bière ; leader en France (CA 2007=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 au 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 (Juin 2007), -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 au 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 au Président d'Elidis. Quelques réalisations clés: -Création d'une business unit dédiée en 2002, 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 Juin 2004

1993 – 2001
Groupe Mars Inc. 1er groupe agro-alimentaire privé (CA 2001 : 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).

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 à la croissance du circuit (+2% en 1998) après 5 ans de décroissance.

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 à 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€.

Langues

- Anglais et Espagnol courant parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et 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. (Expert)

Centres d'intérêts

- Golf, Tennis, Ski, Photographie, Bandes dessinées