Directeur Commercial

Né(e) en 1969 · 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2109280727

Ma recherche

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

Formations

1996 — Doctorat — Université PARIS IX - DAUPHINE
Formation Doctorale en Sciences de Gestion-Marketing
1993 — Bac +5 — Université PARIS V-DESCARTES
DEA de Droit, Prospective Internationale
1992 — Bac +5 — IAE de Basse Normandie et Université de CAEN
DEA de Gestion, Spécialité Marketing et Distribution
1991 — Bac +4 — Université PARIS II- PANTHEON-ASSAS
Maîtrise de Gestion des Entreprises

Expériences professionnelles

2016 - à ce jour — Directeur Général & Vice-Président Commerce et Marketing Monde - Associé
Distribution d'équipements mécaniques pour l'automobile, les camions et les autres véhicules spéciaux ainsi que pour les industries militaires, marines et de travaux publics de la Défense - B2B.
Rattaché au PDG. Encadrement d'une équipe de 45 personnes (Tous les services).
Management fonctionnel sur une équipe de 100 personnes dans le Groupe (Tous les services).
Membre du Board (COMEX), du CODIR, du Conseil d'Administration du Groupe.
• Succès personnels : Recrutements, Rationalisation et Restructuration, Transversalité, Développement
• Résultats STARTER /WARN/OUTBACK: CA 2013: 10M€. CA 2019 : 16M€ soit +60% en 6 ans

2013 - 2015 — Directeur Commercial International
Distribution d'équipements mécaniques - B2B
Rattaché au PDG. Encadrement d'une équipe de 40 personnes (commerciaux, administratifs et webmarketing).
• Objectifs : développer l'internationalisation du CA sur des secteurs niches et consolider le marché Français.
• Management : piloter directement une FDV terrain auprès des comptes-clés et gérer un back office siège.
• Prospection : participer aux salons spécialisés (ex. EUROSATORY), fidéliser les constructeurs (VOLVO, IVECO)
• Export : installer des programmes de fournitures avec les Armées (ex : SCORPION en France) sur l'Europe, l'Afrique et l'Asie (accords confidentiels). Membre des réseaux GICAT, GICAN, GEP-EVOLEN et FIM-CISMA-EVOLIS.
• Succès personnels : contractualiser avec NEXTER SYSTEMS, NAVAL GROUP, THALES, TOYOTA, MAN, MERCEDES...
• Résultats STARTER et WARN : CA 2013 : 5,9M€. CA 2019 : 9M€ soit +52% en 6 ans

2008 - 2012 — Directeur Commercial et Développement
Gestion du centre de profit et des aspects budgétaires - B2B2C
Adjoint du PDG. Encadrement d'une équipe de 50 personnes (commerciaux, administratifs et personnels Atelier).
• Objectifs : définir la stratégie "one to one", les différents circuits de vente y.c. canal web, le boncoin.fr, etc.
• Pilotage : diriger les conseillers de vente. Animer les promotions, la satisfaction clients, les services bancaires.
• Digital : gérer le projet arec des agences, créer le portail Internet interactif, le SEO. • Résultats : CA 2008 : 18M€. CA 2009 20M€. CA 2010 : 24M€ soit +34% en 3 ans

2005 - 2008 — Directeur Commercial Europe - Associé et co-fondateur
Membre du Comité de Direction. Encadrement d'une équipe de 10 personnes sur la France.

• Objectifs : conquérir une clientèle d'installateurs (promoteurs, entreprises générales, électriciens, GMS) - B2B2C.
• Animation : cibler les prescripteurs (architectes / designers) et définir les outils (Sales Guide) pour les vendeurs.
• Développement : créer un concept de Franchise et un réseau agréé.
• Résultats : CA 2006 en démarrage. CA 2007/2008 consolidé : 1 M€. Start up créée en juin 2005

2002 - 2005 — Directeur des Ventes Internationales et Marketing - SCHWARZKOPF S.A

Membre du Comité de Direction. Encadrement d'une équipe de 12 personnes. Centre de Profit - B2B2C
• Objectifs : développer Schwarzkopf Pro auprès de la distribution sélective Francophone, lancer Indola & Seah.
• Export : gérer les marques sur les zones DOM-TOM-POM, Algérie, Maroc, Tunisie et Madagascar.
• Moyens marketing : merchandising, promotions, trade marketing, actions commerciales, lancements. • Gestion de budgets (500 K€/an) avec direction d'agences de promotion des ventes et de communication. • Résultats : CA 2003 : 7.0 M€. CA 2005 : 8.9 M€ soit +28% en 3 ans

1999 - 2002 — Directeur des Comptes Clés Internationaux

Encadrement matriciel et hiérarchique d'une équipe de 10 collaborateurs - B2B2C
• Objectifs : négocier avec les Centrales d'Achats et suivre les Grands Comptes Distributeurs (40 au total).
• Fidélisation : animer les comptes Distributeurs SEPHORA, MARIONNAUD, NOCIBE.
• Négociation : contrats de distribution, concept de Franchise, DGCCRF (Concurrence).
• Résultats : CA 1999 : 4,0 M€ année de référencement total / CA 2002 : 6.6 M€ soit +65% en 3 ans

1996 - 1999 — Responsable Stimulation Internationale Entreprises - CAT

Encadrement d'une équipe de 4 personnes + gestion des agences (en Marketing Direct et Télémarketing) - B2B
• Objectifs : monter des challenges et animations / motivations pour RENAULT et hors ALLIANCE.
• Chef de Projet Stimulation du Réseau Après-vente RENAULT, SODICAM, Coupe Football 1998 .
• Moyens : définir et appliquer les stratégies Stimulation, Evénementiel Sportif, Réceptif, Voyages et Tourisme.
• Partenariats Entreprises (PSG, Fédération Française Rugby, RENAULT SPORT, ...)

1993 - 1996 — Analyste Marketing

Coordination des cabinets d'études pour les tests qualitatifs et quantitatifs automobiles européens - B2B
• Objectifs : définir et gérer le positionnement marketing et le ciblage clientèle des différents modèles de MEGANE.
• Animation : co-piloter le groupe de Projet Marketing et Commercial du programme Mégane.
• Moyens : interface Directions opérationnelles et Directions centrales

Langues

Anglais (Courant), Français (Courant)

Compétences

Expériences en Industrie, Défense, Equipements, Technologies, en distribution spécialisée, intégrée, indirecte, B2B, France et International, en développement de projets, de réseaux, de clients et de chiffres d'affaires, en gestion de centre de profit, marges, restructuration, programmes, plans, en management d'équipes de ventes et de tous les services de l'Entreprise

Permis

Permis B

Loisirs

SPORTS Running et Tennis hebdomadaire.
LOISIRS Intérêt pour l'Histoire.
VOYAGES Bonne connaissance de l'Europe et de la Grande-Bretagne.
Traversées des Etats-Unis d'Amérique (25 Etats) de l'Est Brésilien et du Mexique.
Visites de l'Asie (Iran et EAU, Japon, Chine, Archipels des Philippines, de l'Indonésie, de la Thaïlande…).

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