

Né en 1966  
**75015 Paris**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2209121321**

## Directeur général

### Ma recherche

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

### Formations

**2007** : Diplôme à cabinet Krautammer  
Management et Leadership

### Expériences professionnelles

#### 2007 à ce jour :

Directeur Commercial chez Groupe Amcor - Ex Alcan Packaging (9 Milliards D'€)  
Directeur Commercial France Films flexibles Fresh Food  
Directeur Commercial Europe Films industriels  
Responsable du P&L. Optimisation de la rentabilité commerciale et financière avec les différents sites de productions européens.  
Résultat : hausse du CA de 8%, Marge Op : +5%, Ebitda : + 3%

- Responsable du CA ( 85 M d'€, +8%) : contrôle l'adéquation entre les résultats et les objectifs, réajuste les moyens (NESTLE, FLEURY MICHON, LABEYRIE, SMITHFIELD, EURODOUGH .....)
- Interface entre les 27 usines européennes et déplacements fréquents
- Préconise un repositionnement industriel du Groupe auprès de la Direction Générale. Elabore la stratégie commerciale France
- Développe des supports marketing européens
- Anime une force de vente décentralisée (9 commerciaux + 11 ADV). Suivi stratégique des Key Accounts. Management des agents commerciaux (7 agents)

#### 2003 - 2007 :

Directeur des Ventes Cosmétiques-Industrie-Pharmacie chez Cebal Tubes (180 Millions D'€) Groupe Alcan Packaging (6 Milliards D'€)  
Optimise un portefeuille stratégique de clients cosmétiques, industriels, pharmaceutiques, conditionneurs à façon et distributeurs  
Résultat : hausse du CA de 14%

- Anime une force de vente (5 commerciaux + 4 ADV)
- Responsable du CA ( 32 M d'€) : contrôle l'adéquation entre les résultats et les objectifs, réajuste les moyens et élabore des recommandations. (SANOFI, L'OREAL, LVMH, CARREFOUR, 3M,.....)
- Participe à l'élaboration de la stratégie commerciale en liaison avec le directeur commercial
- Responsable de l'application de la politique commerciale avec le souci permanent de rentabilité, en liaison avec l'organisation interne et les différents sites de productions européens
- Mets en oeuvre des moyens nécessaires à l'obtention des objectifs commerciaux

#### 2000 - 2003 :

Directeur des Ventes chez Tetra Pak France. Ca : 440 Millions D'€

Optimise quantitativement et qualitativement la présence en linéaire de l'emballage Carton TETRA PAK  
Résultat : baisse du CA de 5% mais la marge opérationnelle a augmentée de 8%

- Responsable du CA ( 55 M d'€) : CARREFOUR, INTERMARCHÉ, SYSTÈME U, LACTALIS, FRUITÉ, CANDIA.....
- Développe auprès des décideurs de la Grande Distribution les ventes, les référencements en linéaires des emballages TETRA BRIK (Marques Nationales, MDD, et Premiers Prix)
- Conçoit et propose des solutions de packaging TETRA PAK répondant aux besoins Marketing, Industriels, Financiers, Fiscaux, et Logistiques des clients et prospects
- Responsable opérationnel de ces projets et coordonne les différentes équipes internes Tetra Pak. => Réalise le contrat dans le respect des engagements contractuels, suis garant de la qualité et de la rentabilité du projet
- Organise des conventions sur l'environnement avec les Responsables Packaging de la Grande Distribution (logo FSC, Éco-conception, recyclage)

Catégories : Produits laitiers, vins, jus de fruits, eaux aromatisées et autres produits alimentaires liquides, solides, pulvérulents

#### **1997 - 2000 :**

Directeur Marketing et Commercial chez Ets.briand (groupe Pri ) Fabricant De Cornichons, Câpres, Oignons à Marque De Distributeur. Ca:20 M D'€, 49 Personnes

Optimise l'offre existante et développe de nouveaux produits répondant aux attentes des distributeurs.

Augmente le CA et la marge de l'entreprise

Résultat : Dans un contexte de réduction de prix, maintien du CA mais la marge opérationnelle a augmentée de 15%

- Négocie, prospecte auprès de la Grande Distribution France/Europe (CARREFOUR, LUCIE, CORA, LEADER PRICE, ITM, AUCHAN, CASINO-MONOPRIX). Maintien du CA grâce à de nouveaux référencement
- Gère le Mix Produit pour les Centrales clientes. Conçoit des opérations marketing
- Valide et applique les accords nationaux

#### **1992 - 1997 :**

Acheteur-Chef de Produits chez Mdd Hygiène, Gamm Vert (groupe In Vivo)

Responsable du développement de la catégorie Hygiène, des achats jusqu'à son référencement

Résultat : Volume d'achats : 8 Millions d'€. MOp : +26%

- Anime les relations avec les fournisseurs : sourcing, négociation, analyse de la valeur
- Responsable de la MDD Agrinet : compte d'exploitation, animation produits, packaging, communication, qualité, logistique, approvisionnements

## **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## **Atouts et compétences**

---

Développement Commercial

- o□Élabore et propose à la Direction Générale des stratégies commerciales et marketing
- o□Définis les marchés prioritaires, émergents et élabore des contrats d'exclusivité
- o□Développe des projets transversaux inter-sites européens
- o□Valorise les synergies entre les 27 usines européennes
- o□Négocie en Centrales d'Achats nationales et européennes
- o□Gère les contrats d'approvisionnement logistique
- o□Applique les contrats européens aux clients nationaux

Management

- o□Responsable du P&L et reporte à la Direction Générale
- o□Dirige, recrute et anime une équipe de commerciaux et d'assistantes : formation, accompagnement dans le développement de leurs compétences et stimulation de la motivation

- o□ Fixe les objectifs de chaque responsable commercial en adéquation avec la stratégie du Groupe, évalue les performances
- Marketing et Stratégie
  - o□ Structure l'offre commerciale et propose le Mix produit
  - o□ Conçoit la stratégie marketing et l'évaluation commerciale
  - o□ Analyse les évolutions du marché et ajuste la stratégie
  - o□ Gère la veille concurrentielle

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Golf , tennis, Amateur d'oenologie