Huy H. - Né en 1980
91310 Longpont-sur-orge
22 ans d'expérience
Réf : 2210110815

Directeur business unit / directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

2005 : Bac +5
Niveau Master Management et Administration des entreprises (VAE)

2000 : Bac +2
BTS Actions Commerciales

1998 : Bac
Baccalauréat série G3

Expériences professionnelles

2019 à ce jour :
Consultant en stratégie et développement commercial Freelance
Conseil en stratégie et développement commercial pour la Société RB Locks (Fabricant israélien de produits de fermetures) auprès d'une clientèle de quincailliers du bâtiment, industriels, serruriers, menuisiers, artisans, entreprises du Bâtiment, administrations, communes…

2016 - 2019 :
Directeur des ventes et du développement chez Abus France - Fabricant Allemand Spécialisé Dans Les Produits De Fermetures Cadenas, Cylindres, Contrôle D'accès, Vidéo Alarme… (24 M€ Ca, 70 Personnes)
• Refonte stratégie commerciale
• Développement commercial auprès d'une clientèle de quincailliers du bâtiment, industriels, serruriers, menuisiers, artisans, entreprises du Bâtiment, administrations, communes…
• Manager d'équipes (7 commerciaux terrains, 4 personnes
Administration des ventes, 4 personnes Production)
• Mise en place de process, procédures de travail, outils indicateurs, suivi et contrôle
• Reporting direct au Président et Responsable de la Marge

2014 - 2016 :
Directeur de Filiale et Directeur commercial chez Cogeferm Sas- Société De Distribution Spécialisée Dans Les Produits De Fermetures, Outillage Et Quincaillerie De Bâtiment (30 M€, 120 Personnes)
• Développement commercial auprès d'une clientèle de serruriers, menuisiers, artisans, entreprises du Bâtiment, administrations, communes, commerçants…
• Gestion financière (P&L) et commerciale de la filiale
• Mise en place de process, procédures de travail, outils indicateurs, suivi et contrôle
• Mise en place stratégie commerciale et marketing, recrutement et gestion du personnel
• Restructuration et organisation du plateau commercial, recrutement (30 personnes)

2010 - 2014 :
Fondateur et Gérant chez A.s.o France Sarl - Société De Négoce Spécialisée Dans Les Produits De Sport Et Loisir De Plein Air (500 K€, 3 Personnes) sur Villiers Sur Orge
• Sourcing des Fabricants en Chine
• Gestion financière et commerciale.
• Développement commercial, AO auprès d'une clientèle de l'Hôtellerie de Plein air, Communes, Centres de vacances, Aires d'autoroutes, Maison de retraites…

2007 - 2009 :
Directeur Général chez Bks France Sas, Une Société Du Groupe Gretsch Unitas - Ferco
• Elaboration du Business Plan et Stratégie commerciale, Pricing…
• Création des infrastructures : locaux, logistique, informatique (implantation SAP)
• Reporting direct à la Holding et Responsable de l'EBITDA
• Recrutement et gestion du personnel (20 personnes)
• Étude et Implantation des produits pour le marché français
• Développement commercial (7 commerciaux) auprès d'un réseau de Distributeurs quincaillerie du bâtiment, industriels, artisans

2003 - 2006 :
Directeur commercial chez Mul-t-lock France, Une Société Du Groupe Assa Abloy
• Elaboration du Business Plan en étroite collaboration avec la Direction générale, et faire appliquer la stratégie commerciale, réseau de distribution spécialisée : Quincailliers du Bâtiment.
• Responsable des ventes France, et de l'EBITDA (CA : 6M€)
• Management d'une équipe de 16 commerciaux, 4 sédentaires, 12 personnes en production et techniciens

1998 - 2003 :
Technico-commercial chez Mul-t-lock France Sa
? Développement et animations des ventes (organisation et animations des réunions commerciales, mise en place de challenges, objectifs…)
? Prescripteur (prescription des produits au niveau des Maîtres d'oeuvre, Architectes, Menuisiers, Industriels, Artisans du Bâtiment,
Administration…)

1997 - 1997 :
Service militaire effectué dans la Marine embarquée sur la Frégate LA FAYETTE

Langues

Vietnamien (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

DIRECTEUR BUSINESS UNIT / DIRECTEUR
COMMERCIAL secteur de l'industrie et second oeuvre du Bâtiment (biens d'équipements de la porte, produits de fermetures, contrôle d'accès, outillage, quincaillerie de Bâtiment, fournitures industrielles, EPI, produits techniques…) auprès d'une clientèle de quincailliers du bâtiment, GSB, Négoces Mat., Industriels, artisans…
• Manager BU : Culture de l'organisation, de l'objectif et du résultat
Création, gestion d'une filiale, stratégie et pilotage commercial, financier, technique.
Garant du CA, de la marge et de la bonne rentabilité de l'Entreprise, contrôle de gestion, gestion du personnel, implantation des logiciels de gestion (SAP, SAGE, NAVISION, EBP, AMCO)
• Manager d'équipes transversales pluridisciplinaires : Accompagner, Former, Motiver, Faire évoluer
Commerciaux itinérants et sédentaires, Techniciens, Administratifs, Production.
Mise en place de la politique et stratégie de l'entreprise, restructuration des services, refonte et optimisation des méthodes de travail, outils indicateurs de performances, formation, animation…
• Développement commercial : Service et fidélisation Clients

Implantation d’une Marque, lancement de nouveaux produits et services, développement et fidélisation d’une clientèle d’industriels, distributeurs quincaillerie de bâtiment, artisans…

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

• Loisirs : Billard (Français, américain ...), Échecs, Cinéma, Lecture.
• Sports : Judo (champion Ile de France), Tennis, Ski
• Association Membre de l’association les Amis du Vietnam (association pour l’aide aux enfants orphelins du Vietnam)