Directeur Général

1000 Amsterdam · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2402261317

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : france et étranger
Rémunération : a étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

1990 — Bac +2
D.U.T Techniques de Commercialisation (Commerce International)

Expériences professionnelles

02/2021 - à ce jour — Directeur général Europe, Russie, Turquie
•”N–f–æ—F–öâ BwVæR 7G atégie sur 5 ans pour les canaux B2C/B2B/e-commerce.
•”7.– F–öâ FW2 Æ ç2 Ö keting et des stratégies de ventes. Part de marche 0 ’”ð 25%
•”F—&V7F–öâ FR S ys. Reporte au président EMEA.
•”6öç7F—GWF–öâ BwVæR — V— R FR cB W'6öææW0. Structuration de l'organisation. Délégation des responsabilités au niveau des pays.
•”vW7F–öâ GR dÂ ò "äð.I. atteint : 0 to € 4m.
•”W€écution marketing structurée : Objectifs d'intelligence de marché / Développement du portefeuille produit en conséquence / Planification des plans de communication (ATL/BTL)
••7V—f’ FR Æ 6† –æR I& &ðvisionnement – Supervision logistique - inventaire. Prévisions de ventes, mise en place de Kpi’s. Reduction des stocks de 30%
•”N•veloppement des process Rh. Plan d’optimisation des couts de structure.
2016 - 2021 — Directeur commercial et marketing Europe
•”F—&V7F–öâ I'VæR one de 38 pays. Reporte au président EMEA. •”7.– F–öâ Æ â 7G atégique de vente avec une vision a 3 ans.
•”7&V F–öâ I'VæR ÷&v æ—¦ F–öâ `ente de 12 regions.
•”F—&V7F–öâ I'VæR — V— R FR , W'6öææW2 ‡`entes / Service client). Gestion non hiérarchique des services partages
•”Vâ 6† &vR GR Æ â Öðyen terme / Gestion du P&L (0m) avec plan de croissance
2013 - 2015 — Directeur des ventes Europe de l’ouest
•”–çG&öGV7F–öâ FR Æ Ö ' VR ‡ t de marche 0%). Développement des ventes
•• érimètre France / Espagne / Portugal / Italie / Grèce.
•”F—&V7F–öâ FR , W'6öææW2 7W" 6W2 Ö &6†W2
•• Æ æ–f–6 F–öâ BwVâ Æ â 7G atégique d'acquisition des clients GMS / GSS
•”6ö÷&F–æ F–öâ FW2 ix, des prévisions et des outils de développement du marketing commercial au niveau européen
2009 - 2013 — Business Unit Manager France
C.A. € 40m Petit électroménager (Remington, Russell, Hobbs)
2006 - 2006 — Compte clé Eur Auchan/ Casino
2006 - 2009 — Directeur d’enseignes
Communication en point de vente | Shopper insights
2002 - 2006 — Compte clé - Division Braun division
2001 - 2002 — Category Manager - Division Duracell
1998 - 2001 — Chef des ventes régional
1996 - 1997 — Coordinateur des ventes - Gillette Ecriture
1993 - 1996 — Vendeur Nord-ouest
1990 - 1993 — Vendeur division ‘Panzani’

Langues

Néerlandais (bonne_notion)

Compétences

Leadership d’équipes multiples
Développement profitable en Europe
Expert marketing Multicanal FMCG / B2B
Planification stratégique et commerciale
Prévisions budgétaires / Gestion des résultats (P&L)
Supply chain / Service Client management
Expérience Rh (recrutement / plan de développement)

Atouts

Communicant
Délégant
Décideur
Négociateur
Facilitateur
Ingénieur
Flexible / Loyal
Curieux

Permis

Permis B

Loisirs

••`oyages, régates de voiles, ski, course a pied.
•• †÷Föpraphie, lecture romans historiques
•” Ö FWW" FR Ö÷Fò æ6–VææW2 „ÖVÖ'&R 6 itative de l’association “Distinguished Gentleman’s Ride”; collecte de fonds pour la prévention des cancers masculins).

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