Né en 1970
1000 Amsterdam
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2402261317

Directeur général

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans le 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 chez Wahl Clipper Corporation - Leader Mondial Soins Masculins
• Définition d'une stratégie sur 5 ans pour les canaux B2C/B2B/e-commerce.
• Création des plans marketing et des stratégies de ventes. Part de marche 0 25%
• Direction de 50 pays. Reporte au président EMEA.
• Constitution d'une équipe de 64 personnes. Structuration de l'organisation. Délégation des responsabilités au niveau des pays.
• Gestion du P&L / R.O.I. atteint : 0 to € 4m.
• Exécution marketing structurée : Objectifs d'intelligence de marché / Développement du portefeuille produit en conséquence / Planification des plans de communication (ATL/BTL)
• Suivi de la chaine d'approvisionnement - Supervision logistique - inventaire. Prévisions de ventes, mise en place de Kpi's. Reduction des stocks de 30%
• Développement des process Rh. Plan d'optimisation des couts de structure.

2016 - 2021 :
Directeur commercial et marketing Europe chez Wahl Clipper Corporation - Leader Mondial Soins Masculins
• Direction d'une zone de 38 pays. Reporte au président EMEA. • Création plan stratégique de vente avec une vision a 3 ans.
• Creation d'une organization vente de 12 regions.
• Direction d'une équipe de 18 personnes (ventes / Service client). Gestion non hiérarchique des services partages
• En charge du plan a moyen terme / Gestion du P&L (0m) avec plan de croissance

2013 - 2015 :
Directeur des ventes Europe de l'ouest chez Wahl Clipper Corporation - Leader Mondial Soins Masculins
• Introduction de la marque (part de marche 0%). Développement des ventes
• Périmètre France / Espagne / Portugal / Italie / Grèce.
• Direction de 8 personnes sur ces marches
• Planification d'un plan stratégique d'acquisition des clients GMS / GSS
• Coordination des prix, des prévisions et des outils de développement du marketing commercial au niveau européen

2009 - 2013 :
Business Unit Manager France chez Spectrumbrands France
C.A. € 40m Petit électroménager (Remington, Russell, Hobbs)

2006 - 2009 :
Directeur d'enseignes chez Media Performances
Communication en point de vente | Shopper insights

2006 - 2006 :
Compte clé Eur Auchan/ Casino chez Procter & Gamble France

2002 - 2006 :
Compte clé - Division Braun division chez Gillette France Groupe

2001 - 2002 :
Category Manager - Division Duracell chez Gillette France Groupe

1998 - 2001 :
Chef des ventes régional chez Gillette France Groupe

1996 - 1997 :
Coordinateur des ventes - Gillette Ecriture chez Gillette France Groupe

1993 - 1996 :
Vendeur Nord-ouest chez Hallmark Cards France S.a

1990 - 1993 :
Vendeur division 'Panzani' chez B.s.n. Danone Group

Langues

Néerlandais (Oral : bonnes notions / Ecrit : débutant)

Atouts et 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)

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

•Voyages, régates de voiles, ski, course a pied.
•Photographie, lecture romans historiques
•Amateur de moto anciennes (Membre caritative de l’association “Distinguished Gentleman’s Ride”; collecte de fonds pour la prévention des cancers masculins).