

31000 Toulouse
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 260716173009

Directeur général bu mining et bu marble

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Occitanie, dans le Batiment.

Formations

06/1998 : Bac +5 à Université de Montpellier 1 (France) sur Montpellier
Master "Marketing et Management"

06/1996 : Bac +3 à Université Blaise Pascal (France)
Licence en "Performance"

Expériences professionnelles

04/2022 - à ce jour :

Directeur Général BU Mining et BU Marble chez Levantina
Secteur: Distribution de matériaux de construction.

Business Units du Groupe Levantina, entités dédiées à l'extraction, production et ventes de pierres naturelles, basées en Espagne (Alicante). La BU Mining est composée de 8 carrières en Espagne (dont El Coto, plus grande carrière au monde de Crema Marfil à ciel ouvert), comptant + de 200 pers., extrait et produit des blocs (100.000m3/an). La BU Marble dispose de 2 usines pour transformer les blocs en tranches, dallages et plus spécifiquement en cut to size, división comptant + de 200 pers. (5M de m2/an).

Faits marquants: Réorganisation des départements opérationnels et commerciaux, définition du Business Plan, Elaboration de la stratégie commerciale Mining/Marble, Mise en place d'un outil CRM "interne", Création et lancement de la gamme Dallage (Mediterranean Stone) en moins de 5 mois, YTD à Juin 2023: Evolution de la facturation de + de 20% vs LY, Ebitda et CF passés de négatif à positif, Réouverture de 3 carrières, Accords avec les Distributeurs les plus importants en Europe, USA, Middle East et Latam.

12/2019 - 03/2022 :

Directeur Général chez Cupa Stone
Espagne. CUPA STONE dispose de 6 carrières réparties entre Brésil, Portugal, France et Espagne, de 29 Dépôts entre France, Espagne et Portugal, 2 Usines (Es/Pt).

Faits marquants: Construction d'une organisation commune à toute les filiales, Lancement de nouveaux produits (Fuji, nouvelles références en STONEPANEL), Elargissement de la gamme de produits avec l'intégration de la Céramique (Marazzi), Restructuration et optimisation des carrières, Ouvertures de nouvelles agences en Europe (+7), Croissance de la facturation de 49M€ à 62M€, Croissance de l'EBITDA de +40% en 2 ans (3.3m€ en 2020 à 5.9m€ en 2021), CF de -1M€ à +6.5M€ en 2 años.

02/2017 - 12/2019 :

Directeur Général chez Cupa Stone France

Filiale de CUPA STONE, 15 Agences et Siège Social à Nantes (44), 1 plateforme logistique (44) y 1 carrière (87).

Faits marquants: Restructuration et organisation de la filiale, Renouvellement des équipes à 70% en 3 mois, Elaboration et mise en place d'un PAC annuel, Mise en place d'un plan de sauvegarde sur la carrière de Limoges,,

Réduction des stocks de 1.2M€, Croissance de la facturation de 17,5MM€ à 27MM€, EBITDA passé de -1.3MM€ à

2.7MM€ en moins de 3 ans, Exposant au Salon Paysalia (3 éditions), Réduction du Turn Over (30% > 4.5%).

08/2016 - 02/2017 :

Chief Marketing Officer chez Cupa Stone

Secteur: Distribution de matériaux de construction.

Faits marquants: Responsable du projet CRM, Développement et formation des équipes, Création et lancement du plan Media STONETACK (Panneau autoadhesif de Pierre Naturelle), Elaboration de la stratégie commerciale en

Europe.

01/2011 - 12/2015 :

Directeur Commercial Division Construction chez Martin Rondeau/hoorman Filiale Groupe Prolians

Secteur: B2B/Distribution de matériaux de construction.

Faits marquants : Création et organisation de la structure "Filiale", Mise en place du programme annuel de Cross

Selling et PAC (Plan d'Actions commerciales), Mise en place des téléventes (+2M€/an), Création de plateforme logistique "Construction", Elaboration et suivi des principaux KPI Filiale, Référent projet CRM et Dashboard (Qlikview), Objectifs Ventes dépassés sur les 4 dernières années (+ 10% BB de 2011 à 2015).

04/2008 - 12/2010 :

Sales Manager chez Frans Bonhomme (région Centre, France)

Secteur: B2B/Distribution de matériaux de construction

Faits marquants : Organisation de la structure commerciale, Création et mise en place de l'ACTREP (KPI performance

commerciale), Responsable du projet "AEP" (+800 k€), Obtention du chantier de la mairie de Poitiers et de la

ligne TGV (Tours/Bordeaux).

10/2006 - 04/2008 :

Directeur Régional des Opérations chez Securitas

Secteur: Sécurité.

Mission de Top Management 18 mois.

Faits marquants : Rétablissement du dialogue social, Mise en place d'une nouvelle Direction Générale, Création d'un nouvel outil de méthodologie commerciale, Restructuration de l'approche commerciale, Objectifs Ventes et Ebitda dépassés en 2007 (+6%).

09/2001 - 10/2006 :

Country Manager ESPAÑA/PORTUGAL chez Viamichelin Filiale Groupe Michelin

Secteur: High Tech/Systèmes d'informations/Internet/Ecommerce

Faits marquants : Création et lancement de la filiale Espagne en seulement 4 mois, Création et lancement des services "Hotel Booking", Webservices et Small Business Services, Accords avec Key Players (Hotelbeds,

Hotusa, NH

Hoteles, Bancotel, Toyota, Hyundai, Dominion, etc...), ViaMICHELIN España élu 1er portail Web Tourisme en Espagne

(2006), Objectifs Ventes et Ebitda dépassés en 2005 (+9%) y 2006 (+11%).

08/2000 - 08/2001 :

Country Manager chez Maporama S.a

Secteur: High Tech/Systèmes d'informations/Internet

Faits marquants : Création et lancement de la filiale Espagne en seulement 5 mois, Lancement de nouvelles lignes

de produits et services B2B, Accords avec les Keys Players du Tourisme (SNCF, Selectour, Travelprice, Junta de

Andalucía...) Objectifs ventes dépassés (+44% vs bud.).

06/1998 - 07/2000 :

Cofondateur chez Webfrance S.a.r.l. (sète, France) sur Sète

Secteur: Internet/Ecommerce

Faits marquants : Création du 1er Portail Web de Tourisme Régional, Accords avec Wanadoo (Filiale de France Telecom), 50.000 visites/mois en moyenne, Intervenant aux Journées de la Technopole de Montpellier.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Ebitda, multidisciplinaires, Céramique, dallages, Dallage, processus de développement, facturation, gamme de produits, CRM, Réduction des stocks, Plan d'Actions, gestion d'équipes, Marketing, matériaux de construction, plan Media, Lancement de nouveaux produits, Restructuration, Dashboard, stratégie commerciale, structure commerciale, Sales, Ventes