Directeur Général BU Mining et BU Marble

31000 Toulouse · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 260716173009

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Occitanie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

1998-06-30 — Bac +5 — Université de Montpellier 1 (France)
Master "Marketing et Management"
1996-06-30 — Bac +3 — Université Blaise Pascal (France)
Licence en "Performance"

Expériences professionnelles

2022-04-01 - à ce jour — Directeur Général BU Mining et BU Marble
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.

2019-12-01 - 2022-03-31 — Directeur Général

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€ a 62M€, Croissance de l'EBITDA de +40% en 2 ans (3.3m€ en 2020 a
5.9m€ en 2021), CF de -1M€ a +6.5M€ en 2 años.

2017-02-01 - 2019-12-01 — Directeur Général

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 a 70% en 3 mois, Elaboration et mise en place d'un PAC annuel, Mise en place d'un plan de sauvegarde sur la carriere de Limoges,,
Réduction des stocks de 1.2M€, Croissance de la facturation de 17,5MM€ a 27MM€, EBITDA passé de -1.3MM€ a
2.7MM€ en moins de 3 ans, Exposant au Salon Paysalia (3 éditions), Réduction du Turn Over (30% > 4.5%).

2016-08-01 - 2017-02-01 — Chief Marketing Officer

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.

2011-01-01 - 2015-12-31 — Directeur Commercial Division Construction

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 comerciales), 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 a 2015).

2008-04-01 - 2010-12-31 — Sales Manager

Secteur: B2B/Distribution de matériqux 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).

2006-10-01 - 2008-04-01 — Directeur Régional des Opérations

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%).

2001-09-01 - 2006-10-01 — Country Manager ESPAÑA/PORTUGAL

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%).

2000-08-01 - 2001-08-31 — Country Manager

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.).

1998-06-01 - 2000-07-31 — Cofondateur

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 (Courant), Espagnol (Langue maternelle), Français (Langue maternelle)

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

Atouts

capacité d'adaptation, leadership, motivation des équipes, portail Web, Qlikview, Webservices, Systèmes d'informations

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