

Axel D. - Né en 1972
75011 Paris
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 902090915

Directeur commercial / directeur de business unit

Ma recherche

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

Formations

1995 : Ingénieur Grenoble INP - spécialisation Télécom / Université MCGILL (Montréal, anglophone) - dernière année de cycle ingénieur + 1996 : ESSEC - Mastère Marketing Management

Expériences professionnelles

2005-Auj. OLYMPUS FRANCE Electronique grand public et professionnel - Rungis (94) - CA : 8,5Md€, 38 000 pers. 3 ans Directeur Commercial et Marketing Management de 28 pers et de 4 départements : vente, marketing, admin. des ventes, SAV Reporting aux PDG et VP Sales Europe (Allemagne). CA : 65M€, budget commercial : 7M€ Définition et mise en oeuvre d'un plan de relance de l'activité sur un marché très concurrentiel Développement commercial auprès des clients grands comptes et des réseaux de distribution Conduite du changement, amélioration permanente des outils et des méthodes de travail Planification et exécution du plan marketing et commercial, cadrage et suivi budgétaire Mise en place d'outils de contrôle et de performance pour le pilotage du compte de résultat >Marge commerciale : +10% par an >Résultat d'exploitation : +50% au dessus des objectifs

2001-2005 MITSUBISHI TELECOM EUROPE Industrie télécom (téléphones mobiles) - Nanterre (92) - CA : 110M€, 200 pers. 4 ans Directeur Grands Comptes Management fonctionnel de 6 personnes - Reporting au Directeur de Division Vente et négociation des contrats, élaboration de la stratégie marketing et commerciale Lancement de produits, animation des circuits de distribution, gestion du budget Management de projet client et coordination des équipes : ventes, R&D, production, qualité, SAV >Développement du CA à 58M€ en 3 ans sur de nouveaux marchés >Pilotage de 3 lancements de produits en Europe

1999-2001 INFOSPACE.COM EUROPE Plate-forme d'applications internet et télécom - Paris - 130M€ de CA, 750 pers. 2 ans Chef de Produits Europe Lancement de l'activité en France (3 personnes) - Reporting au Directeur Marketing (Angleterre) Construction & lancement commercial de l'offre e-commerce en coordination avec les Etats-Unis Business développement vers les opérateurs mobiles et les fournisseurs de contenus

1996-1999 ALCATEL Equipements télécom et applications internet mobile - 25Md€ de CA, 100 000 pers. 2 ans Chef de Marché, Internet Mobile - Massy (91) Management d'une assistante - Reporting au Directeur Marketing Marketing stratégique, impulsion des évolutions produit, développement commercial international 18 mois Chef de Projet - Jakarta (Indonésie) CSNE - Management d'une équipe de 4 personnes - Reporting au Directeur de Projet Gestion de projet client : installation d'infrastructures télécom (mobile et transmission, 200M\$)

Langues

- Anglais bilingue, pratique professionnelle quotidienne parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Développement commercial opérationnel et négociations auprès des clients stratégiques
Définition et mise en oeuvre de la stratégie marketing et commerciale, des objectifs et du business plan

• Management, recrutement, animation, formation, coordination des équipes

• Rationalisation de l'organisation et des méthodes pour développer l'efficacité et la rentabilité de l'activité

• Pilotage et suivi du compte de résultat et des budgets de l'activité

(Expert)

Centres d'intérêts

- Sports □ rugby (équipe AFFR), taekwondo (ceinture noire), surf, parachutisme, plongée, golf

Loisirs □ photographe amateur