

Né en 1966
75012 Paris
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 903041200

Directeur general

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

1987 :

/ diplôme de l' e.s.d.e (ecole supérieure des dirigeants d'entreprises) paris + perfectionnement l'analyse et la gestion financière (rentabilité, autofinancement) + formati

Expériences professionnelles

2008 - 2008 :

Chef / Cheffe de rayon équipement de la maison

/ hunter douglas (usa/nl) leader de l'équipement de la maison et de la fenêtre directeur general france ca division 20 m€ / 200 personnes ca groupe 2,6 mds us\$ division décoration intérieure/stores (b2b) responsabilités p&l incluant la direction des pôles finance, logistique/production, commercial/marketing, recherche/développement et ressources humaines. croissance de la division redéfinition des zones de prospections commerciales par rapport aux ressources ; mise en place de process pour le lancement de nouveaux produits. •productivité accompagnement dans la mise en place du logiciel de réduction des chutes ; supervision des process d'optimisation des flux sur les postes de travail.

2006 - 2006 :

Chef / Cheffe de secteur Produits de Grande Consommation -PGC-

/ avery dennison (usa) leader de l'étiquetage / londres directeur general europe/moyen orient/afrique ca division. ww 100 m€ / 350 personnes ca groupe 6 mds us\$ division solutions plastiques pour l'industrie, le textile et le retail (b2b) responsabilités p&l europe incluant le management décentralisé de 5 business units (paris/milan/munich/istanbul et londres) avec une implantation dans 58 pays ainsi que la direction des pôles finance, logistique/production, commercial/marketing et ressources humaines. •croissance de la division lancement de produits inédits dans de nouveaux marchés atteinte du seuil critique de stabilité pour la division (11% du chiffre d'affaires total, net income +32% et eva + 166%) ; récupération des parts de marchés perdues dans les pays émergents par la réduction du nombre de distributeurs et par la création d'une offre commerciale plus attractive ; résultat une croissance de 15% ; détermination d'un plan stratégique sur 18 mois stratégie par pays/produits/logistique/ressources humaines (forts potentiels), mise en place de tactiques et de plans d'actions qui ont permis d'aboutir un nouveau business model ; vente en emea dans 58 pays ; •productivité mise en place du programme six sigma (optimisation des process de décisions/réduction des coûts) la formation d'un green belt a permis la division de générer des économies dans ses programmes logistiques (objectif 3% du chiffre d'affaires) ; réintégration d'une plate forme logistique décentralisée dans la plate forme logistique européenne réduction des coûts d'acheminement et du délai de livraison clients (8 jours de réduction) ;

/ à ce jour :

Responsable merger and acquisition

/ paris business manager france 20 personnes •croissance restructuration de la force de vente d'agents ; ce qui a permis d'augmenter le positionnement sur des produits de niches forte valeur ajoutée. •productivité consolidation des entrepôts régionaux en un unique national ayant pour effet une réduction des coûts

d'acheminement et du niveau de stock ; classification et transmission aux clients des listes produits abc avec les délais de livraisons ; ce qui a conduit la réduction du niveau d'inventaire.

/ à ce jour :

Vendeur / Vendeuse secteur véhicules neufs

/ nickel ltd paris, start up américaine dans le domaine de l'automobile (b2b) regional sales manager (europe du sud) conception des procédures commerciales pour pénétrer les marchés français et européen implantation en europe du sud italie, espagne, portugal, suisse, grèce ; augmentation des ventes de la gamme consommateur par le biais d'une collaboration avec une marque reconnue ; formation des forces commerciales des distributeurs la gamme de produits multiplication de la présence terrain entraînant une augmentation substantielle des ventes.

/ à ce jour :

Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter féminin

/ société genatex paris, fabricant de prêt à porter homme/femme/enfant (b2b2c) directeur commercial marketing (france) ca 10 m€/ 50 personnes •croissance mise en place d'une nouvelle gamme de produits et d'une stratégie commerciale qui a abouti aux référencements desdits produits auprès des centrales d'achats/grands magasins et détaillants. création d'un process de communication des produits de mode express vers le client qui a permis d'augmenter les ventes de vêtements marge confortable ; sélection des tissus/modèles de nouvelles collections. •productivité outsourcing roumanie, italie, hong kong ; réduction des coûts de fabrication et de pénétration des marchés bas de gamme. / société vennettilli vitry (94) (fabricant de fabricant de cycles italien) (b2b2c) chef des ventes (france) ca 3 m€ / 15 personnes organisation et suivi des ventes en grande distribution et encadrement d'une équipe de commerciaux

Langues

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

Atouts et compétences

France et International (expatriation UK 4 ans) - Expérience secteur B2B et B2B2C
Encadrement équipe multiculturelle et pluridisciplinaire (vente/mkt, finance, prod, rh)
Direction centres de profits (multi sites)