

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Partenaire(s) pour nouveaux projets au Brésil

Je prospecte actuellement les opportunités d'affaires au Brésil, particulièrement dans la région sud. Démissionnaire de mon entreprise (LM).

Expérience professionnelle

Novembre 2006
Juin 2008

Chef de secteur et conseil

Mission : 1/ Responsable secteurs jardin et outillage, unité de Curitiba.
2/ Formation des équipes de vente, chefs de rayon et managers.
3/ Recrutement.

4/ Appui au chef de produit jardin (centrale d'achats) pour l'amélioration de la gamme.
5/ Echanges réguliers avec la direction générale pays (observation et suggestions).

Moyens : Comme en France, LEROY-MERLIN met à disposition du manager de outils de gestion permettant d'évaluer et de mettre en place des stratégies au service du commerce. Mon principal levier d'affaires est l'équipe de vente que j'ai pris un soin particulier à recruter et à former (collectivement et individuellement), tout en m'adaptant aux spécificités brésiliennes. Travail de proximité avec les fournisseurs.

Bilan : Résultats supérieurs à la moyenne du magasin, de la région et du pays. Bons recrutements, profils ayant évolués ou évolutifs ; mise en place d'une culture managériale de la formation et l'accompagnement dans le magasin. Apprentissage du marché brésilien, clients et fournisseurs.

Janvier 2004
Novembre 2006

Responsable de magasin annexe

Mission : Responsable centre jardin LEROYMERLIN Toulon.
Management des hommes, animation commerciale et gestion économique.

Moyens : Surface de vente indépendante de 2500 m² + 500 m² réserves. Equipe de 3 responsables rayon, 10 vendeurs permanents, 5 vendeurs saisonniers, logisticiens.

Bilan : Objectifs atteints sur saison 2004, 2005 et forte probabilité sur 2006. Intégré cycle de formation directeurs de magasin, proposition de poste non acceptée pour mutation Brésil.

Décembre 2001
Décembre 2003

Gestionnaire de produits, e-commerce - CDI

DIGIBAO S.A. - France

Mission : Gestion et développement du catalogue en ligne de 50 marques de produits multimédias numériques (environ 300 produits et accessoires) : cartes mémoire flash et lecteurs, scanners, imprimantes, PDA, etc. CA 2002/2003 : 900 Keuros (+50%).

Moyens : Choix produits. Recherche + sélection fournisseurs France + étrangers. Négociations prix + conditions générales. Passage commandes. Pilotages marges + prix vente. Suivi approvisionnements. Veille technologique + concurrentielle. Conseil. Coordination.

Bilan : www.digital-shopping.com est reconnu en France et en Europe comme étant un site spécialiste en matériel photo-vidéo numérique de haut-niveau. CA 2002/2003 : 15 millions d'euros (+41%), rentabilité depuis 2000. 20 personnes.

Avril 1999
Juin 2001

Contrôleur de gestion international - CDD / CSNE

OTV, Groupe VIVENDI - Brésil / Chili

Mission : Contrôleur de gestion principal du chantier «SANTIAGO SUR EL TREBAL» : projet de 40 millions USD sur quatre ans. 1ère phase d'un plan visant à traiter 70% des eaux usées de Santiago.

Moyens : Préparation budgets. Proposition+développement tableaux de bord. Contrôle coûts chantier (multi-devises) et frais généraux filiale. Analyse écarts. Reporting interne+groupe (France, Brésil, Etats-Unis). Travaux clôtures comptables, French et US GAAP.

Bilan : Projet suivi des études à l'inauguration (2 mois en France, 7 mois au Brésil, 16 mois au Chili) : aucun incident de gestion, objectif final de marge atteint.

Proposition par siège d' 1 nouvelle mission : Arabie Saoudite, Ryad (renoncée).

Juin 1997
Février 1999

Stages rémunérés à dominante financière (3 x 3 mois)

LUEB & WOLTERS, COLGATE-PALMOLIVE et ARTHUR ANDERSEN

Mission : LUW (ICN 1A) : travaux comptables, découverte fonctions financières PME en Allemagne / CP (ICN 2A) : assistant gestion 2 chefs de produits exports, création P&Ls automatisés / AA (ICN 3A) : auditeur junior, 10 missions commissariat aux comptes.

Bilan : LUW et CP : satisfaction réciproque, félicitations et gratifications.

AA : proposition d'embauche (renoncée pour CSNE).

Diplômes et formations

Septembre 1996
Mars 1999

ICN

Ecole Supérieure de Commerce, école de management de Nancy.
Membre du Chapitre Des Grandes Ecoles.

Spécialisation : finances

Septembre 1994
Juin 1996

Classe Préparatoire HEC

Classe préparatoire aux concours des Grandes Ecoles.
Lycée Kléber, Strasbourg.

Spécialisation : commerciale

Septembre 1993
Juin 1994

Bac C

Baccalauréat C.
Lycée FREPPEL, Obernai (67).

Spécialisation : scientifique

Compétences en informatique

Logiciels

Traitements de texte : Word, OpenOffice.

Tableurs : Excel, OpenOffice.

Gestionnaire de bases : Access.

Traitement de l'image : PhotoShop, Acdsee, Irfanview.

Autres : Dreamweaver, PowerPoint.

Informations complémentaires

Bonne connaissance des outils et problématiques internet et e-commerce.

Maîtrise linguistique

Allemand

Niveau oral : Moyen, **Niveau écrit** : Moyen

Anglais

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Courant

Français

Niveau oral : Maternelle, **Niveau écrit** : Maternelle

Espagnol

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Courant

Portugais

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Courant

Divers

Photographie / Internet

Intérêt pour les nouvelles technologies et leurs convergences.

Secourisme

Détenteur de l'AFPS/BEPS (Brevet Européen des Premiers Secours).

Sports aquatiques / Basket-ball

Auparavant en compétition.