

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

Développement des entreprises

Participer au développement de l'entreprise avec comme objectif constant "la satisfaction permanente de la clientèle".
Et ceci à tous les niveaux et postes occupés.

COMPÉTENCES CLÉS :

COMMERCIAL :

- clientèle diversifiée : GSA, GSB, GSS, GMS, franchisés, artisans, distributeurs, chaînistes, B to B
- Élaborer et suivre la politique commerciale
- Organiser des salons professionnels et des opérations commerciales
- Créer des supports ; PLV, catalogues, mailings
- Animer des réseaux de distributeurs
- Négocier au niveau local, régional et national

GESTION :

- Gérer les budgets opérationnels
- Organiser et réaliser des inventaires
- Optimiser les flux
- Négocier les achats
- Analyser les tableaux de bords et réduire les écarts

MANAGEMENT :

- Manager par objectifs
- Animer, coordonner et évaluer les équipes
- Mettre en place des outils de pilotage et de contrôle des activités
- Recruter, former et gérer les ressources humaines

Expérience professionnelle

Depuis
Janvier 2008

Gérant de société

Mission : NOUVODIS : supports et services de communication innovants.

Missions :

- Créer, gérer, et diriger la société Nouvodis
- Référencer des fournisseurs/produits
- Prospector, développer et fidéliser un portefeuille de clients professionnels diversifiés

Juillet 2007
Septembre 2007

Responsable du développement

Mission : Gestion documentaire électronique.

- Élaborer la stratégie de l'entreprise : marketing, commerciale
- Former le dirigeant aux actes de prospection
- Concevoir les documents commerciaux
- Mettre en place les actions marketing
- Développer les relations fournisseurs

Bilan : - Deux premiers contrats de vente signés en deux mois
- Sous traitance pour d'autres prestataires du secteur

Janvier 2006
Juin 2007

Membre et animateur

Vit'Actif

Mission : Association de cadres.

- Organiser la prospection
- Former au travail en réseau
- Animer les réunions
- Organiser des événements
- Développer l'organisation

Bilan : - Recrutements hebdomadaires

- Développement d'une deuxième antenne
- Deux journées porte ouverte créées et organisées

Janvier 2003
Juin 2005

Directeur de Production

Nielsen France

Mission : Fournitures pour encadreurs.

- Manager les équipes : 30 personnes
- Organiser et planifier la production/fabrication
- Réduire les délais de flux
- Mettre en place et suivre la qualité
- Réduire l'absentéisme
- Minimiser et externaliser les stocks

Bilan : - Expéditions passées de 48 à 24h

- Taux de satisfaction clientèle à 98% (+3%)
- Absentéisme maîtrisé et personnel fidélisé
- Capacité de production augmentée de 15%
- Démarche d'accroissement tout en réduisant les moyens mis en œuvre (approche "Lean")

Février 1999
Décembre 2002

Responsable commercial

Nielsen Design

Mission : Produits pour encadreurs.

- Positionner en tête de liste le secteur géré
- Accroître le niveau de marge
- Développer le portefeuille clients et prospects
- Augmenter les parts de marché
- Améliorer l'image de marque

Bilan : - Dépassement constant des objectifs C.A

- Marge supérieure aux objectifs prévus
 - Secteur numéro un de la société
 - Référencement national des produits
- Pour ces réussites, 2 challenges internationaux gagnés.

Janvier 1998
Février 1999

Directeur du développement

Lacor

Mission : Accessoires photos.

- Implanter la marque en France
- Créer un réseau national de vente
- Positionner les produits comme références dans le domaine

Bilan : - Contrats avec 1 000 points de vente

- Référencement dans trois centrales d'achats

Novembre 1994
Janvier 1998

Attaché commercial

Mathias

Mission : Luminaires.

- Commercialiser des gammes de produits grand public en GSB, GSA, spécialistes
- Animer un réseau de distributeurs/revendeurs
- Planifier l'activité des merchandisers
- Développer, gérer et fidéliser la clientèle

Novembre 1989
Novembre 1994

Manager de rayons

Carrefour

Mission : Carrefour Aulnay : 3ème plus grand hyper de France.

- Manager des équipes pluridisciplinaires = 30 personnes
- Gérer les comptes d'exploitation des rayons ; télé, hifi, son, meuble, literie, luminaire
- Former le personnel ; gestionnaires, vendeurs, cadres

Diplômes et formations

Janvier 2006
Décembre 2006

Conservatoire National des Arts et Métiers

Certificat en management opérationnel :

- Marketing
- Gestion des Ressources Humaines
- Management des entreprises

Novembre 1989
Décembre 2007

Formation continue dans les domaines suivants :

- Management
- Vente
- Marketing
- Commercialisation
- Négociation des achats
- Gestion de stock
- Conduite et animation de réunions
- Informatique
- Gestion

Compétences en informatique

Logiciels

Utilisateur quotidien du pack MS Office(<ou=2007)

Réseau

Installation matériels et logiciels

Grande aisance informatique

Créations de sites open source

Maîtrise linguistique

Anglais

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

Français

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

Divers

Membre du Club Business Alsace

- Rencontre des décideurs économiques régionaux

Triumph Club d'Alsace

Commissaire de course :

- Organisation des départs / arrivées
- Contrôle des conformités
- Mise en sécurité concurrents / infrastructures