

DIRECTEUR COMMERCIAL / EXPORT

Expérience Professionnelle

D.M.C. (DOLLFUS, MIEG & CIE) – CA = 60M€ - LEADER MONDIAL DU FIL À BRODER

RESPONSABLE DE ZONE EXPORT

En poste depuis juin 2008

- Développement commercial

CA géré : 5M€ - Clients : distributeurs, grossistes, industriels

- En charge des zones **Amérique Latine**, puis **Allemagne, Europe Centrale / Europe de l'Est**
- Principaux résultats : CA 2010 à +20% vs 2009, restructuration du réseau de distribution dans 3 pays
- Gestion des relations commerciales avec les distributeurs locaux de la marque DMC : chiffre d'affaires, contrôle des structures locales, négociation des contrats de distribution
- Prospection dans les pays et zones non couverts

- Marketing / Publicité

- Elaboration des plans marketing par pays : planning des lancements produits, planning promotionnel, contrôle des prix publics
- Elaboration et contrôle du compte « A & P » pour chaque distributeur

- P & L

- Elaboration du budget annuel
- Construction et suivi du P&L : gestion de la marge et des coûts par pays
- Elaboration d'un plan stratégique à 3 ans

RESP. TRADE MARKETING EUROPE

Septembre 2006 / Mai 2008

- Prospection / développement commercial

CA : 50M€ - Clients : détaillants, GSS, GSA, GSB

- Extension de l'activité sur les nouveaux circuits en Europe (jouet, puériculture, VPC, scolaire ...)
- Mise en place de partenariats et opérations hors circuits traditionnels

- Pilotage de projets transversaux pour les filiales Europe

- Opérations trade marketing sur-mesure avec les key-accounts européens (El Corte Inglés, Intermarché ...)
- Analyse et diffusion des « best practice » entre les filiales
- Fiabilisation des prévisions commerciales des filiales Europe

- Marketing Opérationnel France, Benelux et Suisse

- Elaboration du plan marketing local
- Mise en place et suivi des plans promotionnels bimestriels auprès de l'équipe vente
- Gestion et suivi du budget marketing par pays

LA BROSSE ET DUPONT (GROUPE LVMH)

RESPONSABLE COMPTES-CLÉS

Jun 2002 / Août 2006

- **Gestion commerciale de comptes clients pour le maquillage et la coiffure**
CA géré : 30 M€ - Clients : EMC (Casino, Monoprix), Leclerc et Système U
 - Négociation des conditions commerciales
 - Gestion du compte d'exploitation client : budget, contrôle des marges
 - Suivi et résolution des litiges clients
- **Gestion catégorielle du compte client**
 - Préconisation et négociation des assortiments et des prix
 - Construction d'offres promotionnelles adaptées aux spécificités clients
 - Assistance aux clients pour l'analyse des marchés
- **Support de la force de vente**
 - Elaboration de la politique commerciale pour les clients indépendants
 - Contrôle du respect des conditions commerciales

CHEF DE PRODUITS

Octobre 1998 / Mai 2002

- **Gestion du mix-marketing de la gamme brosse de ménage**
CA géré : 20 M€
 - Gestion du compte d'exploitation : contrôle des marges, tarifs annuels, PVC
 - Lancements produits : étude de marché, concept, packaging, PVC, communication
 - Suivi et analyse des ventes (données internes et panels ACNielsen)
- **Achats de négoce**
 - Recherche de nouveaux concepts
 - Rédaction des cahiers des charges et négociations fournisseurs
 - Recherche de nouveaux fournisseurs en France et à l'étranger (Europe, Etats-Unis, Asie), visite des salons professionnels.

LU (GROUPE DANONE)

1995/1998 (3 ans 1/2)

CHEF DE SECTEUR

CA géré : 9 M€ - Secteurs : Amiens (8 mois), Lille (1 an), Mulhouse (1 an ½)

- **Mise en application de la politique commerciale en GMS**
 - Référencement des nouveaux produits
 - Suivi et ajustement des prix de vente consommateurs
 - Gestion et négociation des promotions
 - Construction de plans merchandising et réimplantations des magasins

GROUPE CASINO

1994 (stage - 6 mois)

ASSISTANT MARKETING ACHATS

Elaboration et mise en place d'une nouvelle structure d'assortiment (pains de mie - pâtisserie industrielle)

Formation

D.E.S.S. - Vente et Négociation (décembre 1994) - Université Paris 1 / Sorbonne

Maîtrise de Sciences Economiques - Economie d'Entreprise (juin 1993) - Université Paris 1 / Sorbonne

Anglais : courant (utilisation professionnelle TOEIC : 935 / 990)

Espagnol : bon niveau

Divers

Loisirs

SPORT (VOLLEY-BALL EN CLUB, GOLF, SKI ...)

VOYAGES

CINÉMA

LECTURE

Informatique

EXCEL

WORD

POWERPOINT

BUSINESS OBJECTS