



Pacy-sur-Eure (27120)

*****@*****.***

Expert en Développement de Réseaux de Vente et Marketing International, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2002 / déc. 2023

CONSULTANT EXPERT - MANAGEMENT de TRANSITION

Trading International Pacific

Mission Audit & Restructuration du Développement des Ventes Internationales - Leader Français du Destockage

Mission de mise en place de force de vente nationale - Energies renouvelables - France

Mission de création de réseau de vente BtoB - VAE, Vélos à Assistance Electrique - France

Missions de Développement des Ventes Internationales - Recherche et acquisition de marchés - Sourcing produits

Mise en place de réseaux de distributeurs et management de forces de ventes

Gestion des process de transport et Incoterms

- Luxe bijouterie: Création de la gamme à destination Internationale, organisation vente & marketing, montage réseau 7 pays

- Tourisme /MICE : Incentive/Conventions, création du concept, plan marketing, sourcing clients sur CEE et ASEAN

- Dpmt de Gamme: Création en COMEX d'une gamme papeterie/marochinerie en artisanat de luxe, plan marketing International

- Restructuration: Importation/Distribution, supply chain, implantation réseau détail et grande distribution, merchandising

- Stockage: Unité Self-Stockage, création, plan marketing, entrepôt, politique commerciale, campagne publicitaire

EMEA: Recherche et Développement de Marchés Internationaux

janv. 1995 / janv. 2002

DIRECTION VENTE & MARKETING INTERNATIONAL

BOMBARDIER Motor Corp, Paris

Création / Gestion de la BU internationale de Paris - Management du réseau de distributeurs, Europe/ Middle East/ Africa

- Réalisation des objectifs en atteignant 50 M€ de C.A. Réseau monté et structuré sur 10 pays

- Développer les stratégies marketing assurant la reconnaissance des produits et leur place de leader

- Implanter en continue des promotions sur la zone des 10 pays

- Evaluer et former les personnels terrain sur les techniques de ventes, contrôle financier et programmes détaillants

- Analyser et préparer en COMEX les rapports financiers vers le siège Québécois.

- Préparer en CODIR l'agenda et le budget mensuel pour l'implémentation des stratégies sur les pays couverts

janv. 1989 / janv. 1995

CREATEUR DIRIGEANT

H.E. COM, Agence de communication / Incentive , Paris

- Conseil en développement produits, objectifs marketing, stratégies de vente

Clients type: Groupe Martini, Ministère de la santé, Airbus, Procter & Gamble

- Consultant en développement des ventes, audit commercial, réorganisation d'entreprises

- Mise en place de réseaux de développement Internationaux, surveillance de progression clientèle

Clients type: Peugeot & Maserati car industry, Kawasaki Motor France, Paris Magazine

- Marketing Opérationnel en promotion et renforcement de réseaux de vente

- Recherche et pilotage de budgets événementiels, de lancement de produits et stratégies de recherche marchés

janv. 1989 / déc. 1992

H.E. COM, Agence de communication / Incentive , Paris

- Création et suivit du "Championnat de France de Jet-Ski" durant 3 ans 1989/1992

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1989

M ass-market retail, spécialisé département « Produits Frais »

/ juin 1987

- BAC+3

Groupe des Mutuelles Alsaciennes

/ juin 1986

Master en Techniques de vente et socio marketing - BAC+4

Groupe Mutuelles Alsaciennes

sept. 1984 / juin 1985

BTS Commerce International - BAC+2

Paris France / IDRAC

/

Engagement professionnel et suivis financiers de portefeuilles courtiers en BtoB

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Bilingue

Espagnol

Professionnel

Français

CENTRES D'INTERETS

Lecture, Cinéma