***** ********

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/maroquinerie 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