



*** **

Vallauris (06220)

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

Directeur, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2018 / janv. 2022

Directeur

MAKATEA FRANCE - France

Responsabilités:

- o Développement, suivi commercial et formation aux clients
- o Encadrement des équipes (formations, recadrage, montée en compétence)
- o Reporting direct au dirigeant du groupe
- o Accompagnement et support des clients majeurs (Groupes Hôteliers, Grands Comptes...)
- o Contrôle et amélioration des résultats financiers des ateliers et des équipes « volantes »
- o Lancement et suivi des travaux dans les ateliers (800m2) - Travaux permettant un meilleur rendement
- o Conduite du changement : procédures
- o Responsabilité des Achats et des sous-traitants : nouveau matériel, étude des fournisseurs

Principales Réalisations:

Première année : +10% du CA

Contrôle des coûts (Achats)

Nouvelle organisation des ateliers pour un rendement théorique de +40%

Démonstrations USA (Hawaï, LA, NYC, Miami...) pour ouverture du marché (2019)

déc. 2016 / sept. 2018

Sales Manager - Responsable des Achats

TKXPORT Group - U.A.E

- o Vente, suivi et formation (Clients) sur Moyen-Orient, Afrique et Asie
- o Prospection Commerciale ciblée. (Déplacements, Marketing en Ligne/Réseaux Sociaux- Leads
- o Responsabilité Totale des Achats : véhicules et Pièces (Toyota, Nissan, Mitsubishi, Fiat, Renault, Ashok Leyland, Sunlong...)
- o Recherche de produits à distribuer dans les domaines d'activités du Groupe (Automobile et Dérivés)
- o Audit des activités Garages Automobiles et Vente de Pièces Détachées - TK Motors Gambia
- o Nombreux déplacements (Visite clients et Fournisseurs)

Principales Réalisations:

Année 1 : 2.1 Millions USD de CA. Marge brute en augmentation de 2,5%.

Réduction des coûts liés aux achats (Voitures et Pièces)

Nouvelle marque de pneus à distribuer « Belshina Tire »

Accord de fourniture en pièces détachées Toyota pour DynCorp Int.

janv. 2011 / juil. 2016

Business Development Manager / Partner - Développement Durable - Eclairage

O'SUN SYSTEM Ltd - Hong Kong

Responsabilités:

- o Mise en place, lancement et suivi de la première gamme à l'export : Réseau de Distribution, Agents,
- Salons (Maison et Objet, Salon international du Design de Milan, Kortrijk Belgique...) Médias,
- Veille Concurrentielle, Budgets, Prospection, Formation
- o Définition des orientations commerciales et établissement des contrats de distributions (Agents commerciaux, distributeurs ...). Tarification en adéquation avec les marchés.

- o Suivi de production (20 collaborateurs)
- o Responsable du SAV global.
- o Sourcing, Suivi des commandes et paiements, Contrôle qualité, Suivi des procédures export....
- o Nombreux déplacements Asie, Afrique, Middle East, Europe

Principales Réalisations:

10 Agent Commerciaux, 3 Distributeurs, 10 pays, 140 Nouveaux Clients en 18 mois (2013-2015)
 3 Lancements de produits en 30 mois
 2 Clients ONG en 2015

janv. 2010 / janv. 2011 Business Development Manager

DISTRIELEC S.A - Luxembourg

Responsabilités:

- o Gestion des Ventes et SAV Europe / Afrique / Moyen Orient
- o Définition de la politique tarifaire suivant les gammes et les zones géographiques couvertes
- o Fréquents déplacements sur zone.
- o Gestion des fournisseurs (sourcing, négociation, contrats, suivi journalier)
- o Suivi technique en partenariat avec Schneider Electric
- o Mise au point d'un produit dédié « Schneider Electric » pour le marché français
- o Mise en place de la logistique pour livraison Belgique, Luxembourg, Afrique, France...

Principales Réalisations:

Négociations pour la distribution de Soluxtec sur la France, l'Afrique et le Moyen-Orient
 Kit Premium pour Schneider Electric
 150 K US\$ en 4 mois (Services Ingénierie)
 750 K US\$ en 8 mois (Produits)

janv. 2007 / janv. 2010 Directeur du Département Equipements Industriels et Pièces Détachées
 DEMIMPEX MIDDLE EAST - UAE

Responsabilités:

- o Création et développement d'une nouvelle activité au sein d'un groupe spécialisé dans la vente automobile et les équipements miniers (CA de + de 500M US\$)
- o Equipe de 5 personnes
- o Ventes et Prospection active (secteur Afrique et Moyen-Orient)
- o Mise en place d'un département remorques (Plateaux, Porte-conteneurs, Citerne, etc)
- o Négociation pour la distribution d'une marque de pneumatique sur 18 pays africains.
- o Mise en place de la politique de prix relative aux différentes gammes de produits.
- o Voyages très fréquents sur la zone couverte Afrique (Angola, Afrique du Sud, Kenya, Tanzanie, Ethiopie, Rwanda, Benin, Gabon, Côte d'Ivoire, Ouganda....) Moyen-Orient (KSA, Qatar, Bahreïn, Oman, Iran...)
- o Responsable des achats et du SAV : Contrôle des budgets, suivi qualité, délais, négociation des prix..

Principales Réalisations:

Année 1: CA 9.8 millions de US\$, Marge 1.45 Millions de US\$
 + de 160 remorques sur 2 ans : CA 5M US\$
 Camions Volvo, Iveco et Nissan : + de 60 unités CA : 4.5M US\$
 Groupes Electrogènes : + de 200 Unités CA : 3.2M US\$

janv. 2002 / janv. 2007 Directeur d'exploitation

CLEANJET AVIATION - France / U.A.E

- o Mise en place des agences : Nice et Cannes (Embauches, gestion des centres de profits...)
- o Prospection active et gestion des clients : Hôtels/Yachts/Aviation d'affaires/Particuliers
- o Divers salons (EBACE, NBAA)
- o Etude de nouveaux franchisés : Moscou ; Genève, Shanghai
- o Mise en place des agences de Fort Lauderdale en 2004 (USA), de Dubaï en 2006 (UAE) et de Manama en 2007 (BAHREIN)
- o Responsable des formations (internes et franchises)
- o Mise en place des procédures, gestion et formation au matériel et techniques
- o Méthodologie de travail

Principales Réalisations:

Chiffre d'affaire + 30% sur 2ans.

janv. 2001 / janv. 2002	Responsable commercial «Grand Sud» ACSON - CB EMBALLAGE
janv. 2000 /	Commercial HELLY HANSEN
janv. 1998 / déc. 1999	Responsable du développement des agences France et auditeur spécialisé «service client» SIXT LOCATION DE VEHICULE
janv. 1994 / janv. 1998	Responsable de magasin 3V SPORTS

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1991	spécialisation «force de vente» - BAC+6 et plus IFC, Groupe ESC Grenoble
/ juin 1987	Baccalauréat B (spécialité Economie) Sport Etude - BAC

COMPETENCES

SUN, Agents, Plateaux, Porte-conteneurs, Citerne, Mac OS, Windows, Pack Office, ERP

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Allemand	Professionnel
Français	

CENTRES D'INTERETS

Voyages culturels et professionnels, Snowboard, Kite, Surf, Course à Pied, Plongée sous-marine