



janv. 2014 / déc. 2015

### **Directeur Commercial et Service Client France**

Aggreko

Europe. Encadre 33 personnes : 4 KAMs, 3 DRs, équipes technicos et Service Client

\* Installe l'organisation, cadre la stratégie commerciale (Grands Comptes siège et régions)

\* Renforce l'expertise vs les clients à valeur ajoutée, Accompagne les actions qualité / sécurité

Objectifs CA et marge France atteints à 100%

Optimise le plan marketing-communication avec l'équipe Europe => 5% de gain vs budget

Refonds le CRM et le Service Client => Taux de devis sur consultation passe de 78 à 88%

janv. 2010 / déc. 2013

### **Directeur BU eCommerce, ventes directes et fidélisation**

SFR Business Team

Reporte au DGA. Gestion P&L CA activité : 105 M€. 70 personnes, 5 managers, 1 équipe ADV

\* Porte le chantier «Support Comptes Clés» lors de la refonte du go to market (2012-2013)

\* Priorise les ventes assises sur Top 500 clients en up sell/cross sell sur offres fixes et mobiles

+7% de croissance du CA 2011-2012 à 105 M€

Refonds le Go To Market : Crée les outils et délègue la gestion PME aux distributeurs, lance les

téléventes externes sur Pros/TTPE en substitution aux distributeurs

stabilisation du CA 2013

\* Fais rénover le portail SFR Business Team pour booster le trafic, SEM, SEO, e-CRM (partenaire

1000mercis), lance les ventes Web to Store => x10 sur les leads en 6 mois

\* Lance le « SFR Business Store » pour les TPE, le e-procurement, ouvre le catalogue web aux

distributeurs, aux téléventes et au Service client => x4 sur ventes web TPE 2012-2013

janv. 2009 / janv. 2010

### **Directeur Commercial et Marketing**

SFR Fibre optique

création de poste. Membre du CODIR SFR Très Haut Débit

Encadre 43 personnes, 5 managers équipe ventes, marketing et ADV

\* Développe et anime l'équipe commerciale

\* Conçois, implémente et anime le Go to Market retail, GSS, web, téléventes et porte à porte

\* Développe les outils et offres, le ciblage Marketing Direct et son parcours, externalise la

Vente à Domicile, renouvelle les prestataires pour la Télévente

\* Influe sur le déploiement pour hausser le marché adressable : bailleurs, syndicats, DSPs

\* Gère en direct l'OPHLM de Paris, collectivités (Pau... ) et opérateurs (Axione...)

\* Négocie avec les partenaires sociaux. Transfère l'activité à la direction commerciale SFR

Hausse de l'Arpu de 11%, baisse du taux de churn de 35% à 20%

janv. 2005 / janv. 2009

### **Responsable National réseau retail**

SFR

2005 - 2009 Hausse des ventes de 800 à 3500 par mois +8% vs budget, CA 2010 à 45 M€

Responsable National réseau retail «espace SFR» - 830 magasins

Reporte au Directeur Commercial retail. Encadre 3 Responsables Comptes Clés

\* Responsable conception, déploiement et animation des politiques commerciales et offres

\* Assure l'interface avec 6 Directions Régionales et le réseau : 6 Chefs de ventes, 80 commerciaux, anime 830 magasins (450 via 2 centrales et 380 indépendants).

Poids CA réseau en hausse : 55 à 65% en conquête, 70 à 80% en fidélisation.

44% de croissance du CA du réseau sur la période

janv. 2003 / janv. 2005

### **Responsable National Marketing Vente Fidélisation et eCommerce**

SFR

(création de poste) - Report au Directeur Commercial, Encadre 9 personnes

\* Responsable des actions de vente directe des offres SFR dans le groupe Vivendi

\* Conçoit et instaure les outils marketing et commerciaux «Points Carré Rouge» retail

- \* 100% des GSS, GSA, grossistes, indépendants) opérationnels au lancement
- \* Taux d'engagement record du parc abonné à 88% mi-2005
- \* Conçoit et lance la commercialisation de la migration «prépayé vers abonnement»
- \* Baisse du taux d'attrition global SFR de 5 points
- \* Initie et lance en 14 semaines le 1er site e-commerce de SFR pour décembre 2004

**janv. 1997 / janv. 2003    Responsable Marketing Vente Offres conquête création de poste**

SFR

- \* Lance et anime l'offre et les recharges « SFR La Carte»
- \* SFR devient n°1 du marché sur la période

**janv. 1994 / déc. 2013    SFR**

**janv. 1994 / janv. 1997    Responsable Marketing et communication Pros et Grande Distribution**

SFR

11 M€

- \* Lance les offres d'abonnement « Professionnels » et les offres abonnements + mobile
- \* Responsable de la charte d'expression et de toute la PLV/ILV de SFR
- \* Met en place le channel marketing et la publicité SFR avec les enseignes : budget 2 M€
- \* Crée les kits d'animation clé en main, la 1ère offre packagée (mobile+abo du marché)
- \* SFR passe leader global en GSS et GSA en 1996-1997, +21% vs objectif de vente 1996

**janv. 1988 / janv. 1994    Chef de produit VHS**

SONY France SA

- \* Lance la gamme «V et le trade marketing, gère et anime avec Sony Europe CA 80 M€,
- 1988-1994 \* Sony passe de la 3ème à la 1ère place du marché sur 1993 et 1994
- 1991 - 1994
- Attaché Commercial Recording Media
- \* Réouverture de comptes GSS, GSA, traditionnels et Spécialistes
- \* La DN active passe de 25 à 82. CA multiplié par 4 à 3,8 M€

**DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

**sept. 2003 / juin 2009    Parcours Manager; Technologies Convergence Telecom - BAC+6 et plus**

**/ juin 1988** - BAC+6 et plus  
NEOMA Business School. Reims CESEM

**/ juin 1988**    **BA (Hons) in European Business Administration - BAC+3**  
Middlesex Polytechnic London

**COMPETENCES**

---

- Structuration d'activités, stratégie commerciale, projets commerciaux, gestion de P&L
- Direction d'équipes de vente nationales, Grands Comptes Marketing et ADV > 70 personnes
- Mise en marché retail, vente directe, eBusiness de services et d'offres Telecom, energie, eau, fournitures > 15 ans

**COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais**                      Bilingue  
**Allemand**                    Professionnel  
**Français**

**CENTRES D'INTERETS**

---

auto, moto & avion, aéromodélisme en club, funboard, automobiles classiques

