



\*\*\*\*\* \*\* \*\*

Nationalité française  
marié  
Permis Oui

\*\*

Bordeaux (33000)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*.\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## SENIOR GLOBAL ACCOUNT MANAGER, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2015 / août 2019

#### SENIOR GLOBAL ACCOUNT MANAGER

COMPTE STELLANTIS MONDE

*Et Equipementiers de Rang 1 (Hutchinson, Cooper, Fritz)*

*Management transversal d'une équipe de 20 personnes : 4 chefs de projets, 6 responsables qualité, 5 logisticiens, 1 responsable Innovations, 1 responsable technique 3 commerciaux.*

*Conquête de nouveaux business (RFI, RFQ): passage d'une part de marché de 25 à 31% (CA annuel : 120 Millions d'€uros).*

*Développement des vitrages pour les véhicules C3/208 (usine de Trnava), 3008/5008/DS7/C5 (Sochaux / Mulhouse / Rennes), 2008 (Mulhouse/Vigo), 208 (Kenitra).*

*Gestion DSO ( < 1 jour), Taux de service (au-delà de 99 % en 2019) et résolution des issues Qualité 1 ère Monte..*

janv. 2013 / déc. 2014

#### OES BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER EUROPE

AGC Automotive Europe

*Management d'une équipe de 5 collaborateurs basée à Mechelen en Belgique : 4 logisticiens, 1 commercial.*

*Progression des ventes de 18 % sur un an avec démarrage de l'activité pièces de rechange avec BMW (CA : 22 Millions d'€uros) et le suivi des taux de service / niveau des stocks de manière hebdomadaire.*

*Gestion de crises avec Honda et Toyota Europe générées par des issues de stocks et de qualité (réunions en UK /Russie et au Japon).*

janv. 2011 / janv. 2013

#### TRANSFER / S&OP MANAGER EUROPE

AGC Automotive Europe

*Pilotage de la fermeture industrielle de 2 sites de production (Belgique et République Tchèque) impliquant le transfert de plus de 950 références de pièces.*

*Conduite des validations produits / process avec les constructeurs pour accord de transferts avant livraison 1ère Monte & Rechange.*

*Gestion transversale des capacités disponibles à MT et LT avec anticipation des impacts (flux logistiques, pool de conteneurs, risques industriels & financiers). Budget annuel de 10 Millions d'€uros.*

juil. 2005 / janv. 2011

#### SENIOR SALES MANAGER - PSA EUROPE

AGC Automotive Europe

*Coordination des relations commerciales avec les groupes Hutchinson, Fritz et Cooper en tant que Rang 1/ PSA.*

*Gestion des évolutions techniques et négociations des impacts économiques associés.*

*Acquisition et développement en équipes des véhicules C3 Pluriel et C4 Cactus ((Madrid), C5 SW/C6/407 Coupé/508 Berline et SW (Rennes), C3/DS3 (Poissy et Porto-Real),Berlingo / Partner /301/C4 Elysée (Vigo/Mangualde).*

janv. 1999 / juin 2005

#### OEM/OES KEY ACCOUNT MANAGER

NGK Spark Plugs France SAS

Coordination des activités d'une équipe de 5 ingénieurs d'application (dont 2 expatriés japonais) et d'un commercial (réseau concessionnaires automobiles).

Développement des activités OEM/OES auprès des constructeurs Renault/Nissan et PSA, MBK/Yamaha, Peugeot Motocycles ainsi qu'auprès d'équipementiers de Rang 1 (JCI, Valéo) soit un CA de 34 Millions d'€uros en 2005 et gestion transfert Magasin 1ère Monte France \* Allemagne (2004) soit 195 références.

Acquisition des premiers marchés européens en bougies de préchauffage (moteurs Diesel PSA, Valfond).

**janv. 1997 / janv. 1999    RESPONSABLE DES VENTES OEM/OES Constructeurs - Batteries**

Compagnie Française d'Electro-Chimie

Optimisation financière et commerciale des activités avec Renault, PSA, RVI, Iveco et Fiat et mise en place d'opérations de dynamisation des ventes avec les filiales européennes des constructeurs français.

Développement de nouveaux marchés (voitures sans permis, nautisme) avec les marques de batteries STECO et DUCCELLIER.

**janv. 1991 / janv. 1997    RESPONSABLE REGIONAL ILE-DE**

FRANCE

Gestion de la rentabilité de vingt stations-service (CA de 45 Millions d'€uros - 120 personnes) avec recrutement des gérants mandataires, fixation des prix des carburants, suivi mensuel des comptes d'exploitation et négociations de contrats de fourniture de lubrifiants auprès de concessionnaires automobiles.

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

/ juin 2018

**PSA Groupe & ABP Management**

Logistics Standards - LOG 02

/ juin 2015

**Comprendre l'ANPQP**

Renault Consulting

/ juin 2007

**Negotiation Skills Programme** - BAC+6 et plus

INSEAD

sept. 1983 / juin 1986

**DESCAF Marketing, Ventes, Distribution** - BAC+6 et plus

ESCEM Poitiers

mai 1985 / juin 1985

**Marketing - Finances**

Université de Sherbrooke (Canada)

## COMPETENCES

---

Développement de l'activité Moyen et Long Terme auprès des constructeurs et équipementiers automobiles au plan mondial avec la conduite d'équipes multinationales délocalisées et pluridisciplinaires,  
Transferts industriels et logistiques au niveau EMEA et lancement d'une nouvelle usine.

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais**

Courant

**Allemand**

Académique

**Français**

Bilingue

## CENTRES D'INTERETS

---

Conquête de nouveaux marchés,  
Immobilier

