



*** **

Gueux (51390)

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

Management Commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2017 / déc. 2023

Président

SOBIAGELEK - ENTREPRISE D'ÉLECTRICITÉ - CORMONTREUIL

Travaux en électricité générale (1 400 logements) via des appels d'offres publics et privés en relation avec des Maîtres d'œuvres et d'ouvrages.

mars 2015 / juil. 2016

Directeur Grands Comptes

LEGALLAIS - NÉGOCE SPÉCIALISÉ EN QUINCAILLERIE - CAEN

Avec 5 responsables, une cellule appels d'offres de 15 personnes ; développement de l'activité jusqu'à 27% du CA de l'entreprise.

oct. 2013 / déc. 2014

Directeur Général

OUTILACIER - NÉGOCE EN FOURNITURES INDUSTRIELLES - VAULX-EN-VELIN

Management de 30 personnes pour un CA de 26M€. Diversification de la clientèle.

oct. 2005 / sept. 2013

Directeur Grands Comptes et Directeur Opérationnel

BROSSETTE - NÉGOCE SPÉCIALISÉ EN SANITAIRE/CHAUFFAGE - LYON

Développement du CA : +25M€ en trois ans.

Déploiement des accords sur l'ensemble du réseau agences et points de vente avec 37 commerciaux dédiés.

Management opérationnel de l'activité DITAC (pièces détachées pour exploitants nationaux et régionaux) au travers de 43 corners agences avec 90 personnes, dont 4 cadres.

Au rachat par Saint Gobain en 2011 ; conduite du changement avec fusion des entités CEDEO et BROSSETTE en DSC.

Durant 5 ans, en tant que Directeur Régional Nord-Est ; ai managé jusqu'à 430 personnes, avec l'accompagnement de 8 cadres dirigeants et 60 cadres,

Ouverture d'un centre logistique de 30 000m².

oct. 2002 / sept. 2005

Directeur Général

TRILUX - FABRICANT D'APPAREIL D'ÉCLAIRAGE - DUTTLENHEIM

Transformation de la filiale française autour de 3 axes dans le but de celle-ci rentable.

-Refonte du positionnement de la force de vente avec l'aide des 5 DR.

-Ouverture d'un centre logistique,

-Développement d'un partenariat avec SONEPAR.

janv. 1991 / sept. 2002

Directeur Commercial

SLI FRANCE - FABRICANT D'APPAREIL D'ÉCLAIRAGE ET SOURCE LUMINEUSE - NANTERRE

Management de 53 personnes, inclus le back-office, dont 4 cadres pour un CA de 45M€.

En 1999 : désigné meilleur Directeur Commercial SLI Europe.

- janv. 1990 / janv. 1991 Technico-Commercial**
RAAK-CETEK
Prise de contact avec les Prescripteurs : Architectes et Bureaux d'études
- oct. 1985 / janv. 1990 Technico-Commercial**
CSO - SONEPAR - NÉGOCE SPÉCIALISÉ EN MATÉRIELS ÉLECTRIQUES - BOURGES
CA multiplié par 2,5 en 4 ans

DIPLOMES ET FORMATIONS

- janv. 1991 / déc. 1995** - BAC+5
Association Française de l'éclairage
- sept. 1982 / juin 1984** Lycée Technique Henri BRISSON
- /** **AFE Niveaux 1, 2 et 3**
- /** **BTS Fabrication Mécanique** - BAC+2

COMPETENCES

SAP, Pack Office, Salesforce

COMPETENCES LINGUISTIQUES

- | | |
|-----------------|----------|
| Anglais | Courant |
| Français | Bilingue |

CENTRES D'INTERETS

VTT, Rugby, Cinéma