



Nationalité Anglais
Permis auto, moto

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

Issy-les-Moulineaux (92130)

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

Directeur de Transition B2B et B2B2C retail et services, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mars 2021 / déc. 2022

Directeur de Transition B2B et B2B2C retail et services

Filiale française du n°2 mondial fabrication-distribution de produits et services automobiles

** Organisation équipes et structuration de la proposition de valeur et des modalités de financement de la tête de réseau pour le nouveau contrat de franchise 2023*

Filiale assurances d'un leader de la grande distribution, accompagne la Direction Commerciale

** Diagnostic, proposition et mise en œuvre nouvelle organisation, installation et encadrement de*

l'équipe de vente terrain, interfaçage avec les équipes du réseau bancaire,

*2018 - 2020 * Préparation et gestion du projet de la distribution de l'offre dans un nouveau*

circuit retail

août 2017 / déc. 2020

Directeur Comptes Clés

RAJA

Encadre 6 personnes : 3 KAM, 1 ADV, 2 sédentaires. 150 clients marchés privés et publics

** Restructure organisation et missions : bid management, ADV, affectation clients, payplan*

** Crée les contrats RAJA France et Europe, complète les reportings, implémente Salesforce,*

** Négocie l'intégration eBusiness chez les clients, mets en place les kpis*

ecoresponsables

** Organise les Appels d'Offres et la coordination transversale Europe (clients, filiales du groupe)*

*2017-2018 * Anime les BR, déploie les contrats en région en appui avec la Direction des Ventes*

régionales

** Manage en direct 6 comptes clés majeurs CA > 1 M€ (luxe, aéronautique, logistique, internet...)*

65% du CA Grands Comptes passés en gestion eBusiness

Croissance des CA annuels égale ou supérieure à la croissance RAJA France

mai 2017 / avr. 2018

Mission Directeur Business Développement

Culligan - Voisins le Bretonneux

** Structure le projet «eau de boisson» : stratégie de mise en marché, positionnement marketing*

communication on/off-line, test téléventes, PLV/ILV, pricing, CRM dédié, budget opérationnel

** Recrute l'équipe : 1 Directeur des Ventes Directes, 1 responsable marketing et 4 vendeurs*

** Crée une nouvelle agence commerciale de distribution pour couvrir Paris et la petite couronne*

** Porte les projets «vente par recommandation» et politique commerciale générale vente directe*

+55% de croissance sur l'activité «eau de Boisson» 2017-2018

Directeur Conseil

** Conseil et accompagnement en organisation multicanal secteurs Services, Retail, Industrie, mise*

en place d'offres et mise en cohérence ou complémentarités off/on line, digital, phygital

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

