



Murviel-lès-Béziers (34490)

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

Philippe SERRANO Directeur Commercial Europe, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2017 / aujourd'hui

Manager compte clé biocide & désinfection Europe

Laboratoire HUVEPHARMA

*Implantation d'un réseau de distributeurs au niveau national & international.
Développement de la marque Huvepharma en Chine. Suivi des réseaux de distribution en Europe.*

Coordination des projets de développement nouveaux produits.

*Organisation de sessions de formations techniques et pratiques annuelle sur site.
Management des équipes commerciales internes & externes.*

janv. 2012 / déc. 2017

DIRECTEUR COMMERCIAL

HYGIENE & CHIMIE

** Résultats :*

Implantation d'un réseau de distributeurs au niveau national (33 distributeurs), 3 distributeurs Luxembourg, 4 Belgique, 7 revendeurs Amérique du sud, 46% de progression des ventes sur la période (zone Europe)

Réduction délais de livraison (de 9 à 5 jours en France) Taux satisfaction client (+30%)

Modification des franco de livraisons afin d'améliorer la rentabilité

Restructuration des secteurs pour optimiser la couverture nationale et réduire les coûts

Signature d'un contrat international avec les groupes Total et Veolia

Référencement des gammes en GSS, MDD, Coordination des projets de développement nouveaux produits

Organisation de sessions de formations techniques et pratiques annuelle sur site

janv. 2009 / janv. 2012

DIRECTEUR COMMERCIAL

GROUPE BFC

(produits d'hygiène)

** Résultats*

Restructuration du service commercial, Recrutement de deux commerciaux

Création d'une gamme produit destinée au réseau professionnel

Référencement de la gamme produit chez Feu Vert

Retour des appels d'offres sous 7 jours

janv. 1998 / janv. 2009

DIRECTEUR COMMERCIAL

GROUPE JOHNSON DIVERSEY

** Résultats*

Création d'un réseau de distribution professionnel sur 9 pays. (Temps de réalisation 3 ans) CA 7 M€

Implantation de la gamme grand public auprès de la GSB en Amérique du Sud.

Recrutement d'agents sur l'Amérique du Sud et la Russie (14 personnes)

Déploiement de la stratégie commerciale et des objectifs sur l'ensemble des territoires.

janv. 1996 / déc. 1997

CHEF DES VENTES

GROUPE EURODEC

** Résultats*

Volume d'affaire sécurisé (progression 22%)

Plans de formation finalisés (formation trimestrielle de l'ensemble des équipes)

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2012 / juin 2015 **Utilisation Office fonctions avancées**

/ juin 2005

Université d'été; Niveau master 2 commerce & marketing; Bac G - BAC+5
Marlborough USA Massachussets USA (session commerce international);
université Toulouse

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Espagnol

CENTRES D'INTERETS

Rugby, Running, Chasse