



*****@*****

Directeur de catégorie, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2017 /

Responsable régional des ventes

Violino Hong-Kong Limited

Violino est un des fabricants principaux mondial de canapés contemporains en cuir et tissus milieu de gamme avec une distribution mondiale. CA 2021 = 150M\$ pour 1600 salariés / Clients français: Maisons du Monde, BUT, Conforama, Alinea, Mobilier de France, Monsieur Meuble, Cdiscount, etc.

Tâches

Management d'une équipe de 5 personnes : 1 assistante, 1 commercial, 2 coordinatrices des commandes, 1 assistante après-vente

Définition et mise en oeuvre de la stratégie commerciale pour la zone France, Benelux, Espagne et Portugal

Elaboration et pilotage d'une politique de marge pour chaque pays de la zone

Animation du réseau client, veille concurrentielle et identification de nouvelles opportunités. Chiffre d'affaires multiplié par 6 en 6

ans et 23 nouveaux clients développés. CA 2021 = \$8M\$

Négociation et mise en application des contrats avec les comptes clés. 5 nouveaux contrats cadres signés

Garant de l'évolution de la gamme de produits en travaillant étroitement avec l'équipe design, freelance de renoms et clients

Organisation et participation à des salons internationaux : CIFF Canton & Shanghai, IMM Cologne, NEC Birmingham

juil. 2015 / déc. 2016

Responsable commercial et marketing

Smart Art Furniture Limited

Smart Art Furniture est un fabricant français en Chine de meubles en panneaux de particules avec revêtements en placage bois ou laques. Leader sur le marché français dans le segment de la salle à manger milieu de gamme

Tâches

Gestion et animation du portefeuille clients existant pour un chiffre d'affaires annuel de 5M\$

Développement de 7 nouveaux comptes clients pour un chiffre d'affaires annuel de 1.5M\$

Suivi des projets OEM

Organisation et participation au salon international du meuble CIFF Shanghai

Agencement et pilotage du nouveau showroom

Mise en ambiance et photoshooting des nouvelles collections

Création d'un catalogue avec les nouvelles collections en support de vente pour démarcher de nouveaux clients

janv. 2013 / juin 2014

Chef de Projet

Vinci Energies

Déploiement du réseau GSM-R pour le compte de la SNCF, le long des lignes TGV et LGV pour la partie grand nord de la France

Tâches

Négociation avec les propriétaires privés/publics et obtention de 120 permis de construire pour l'installation des infrastructures

télécoms

Négociation et signature de 40 conventions de passage avec les propriétaires des parcelles adjacentes à celles sur lesquelles sont

construites les infrastructures télécoms, pour la prise en charge de la maintenance par les équipes SNCF

Suivi d'installation d'une vingtaine de sites d'antennes télécoms de la conception à la remise clé en main à la SNCF

Audit, correction et validation du cahier des charges final par site pour le client

mars 2012 / déc. 2012 **Responsable Négociation**
Vinci Energies, branche Télécom GRANIOU
Déploiement du réseau télécom pour le compte des opérateurs ORANGE, SFR, FREE
Tâches
Recherche et négociation de terrains pour installation des antennes 3G/4G pour les opérateurs. 6 permis de construire signés sur la période
Obtention des commandes de travaux pour 6 nouvelles antennes(480 000 euros) et 24 nouveaux projets de recherche d'implantation(336 000 euros)
Responsable du nouveau système d'achat intégré Oracle Purchase Order pour l'agence
Création et organisation de la base de données achats/fournisseurs
Formation de 9 personnes a l'utilisation d'Oracle Purchase Order

avr. 2011 / sept. 2011 **Assistant Achat**
Jeumont Electric, Goupe Altawest
Jeumont Electric est une entreprise de haute technologie, spécialiste des solutions de conversions de l'énergie.
Tâches
Création et mise en place d'un nouveau système d'évaluation de la performance fournisseur dans le but de faire évoluer le panel et aider a la prise de décision stratégique
Sourcing dans les pays a bas coûts: Inde, Brésil et Europe de l'est

févr. 2009 / août 2009 **Assistant Marketing**
Inflatable Packer International Pty Ltd
Design et production d'outils pour l'extraction des ressources minières
Tâches
Mise en place de campagnes Google Ad Words en français, anglais, espagnol et allemand
Optimisation du trafic vers le site internet via Google Analytics
Management de la base de données clients
Organisation et participation a des salons a Rockhampton(Australie) et Blenheim(Nouvelle-Zélande)

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2009 / juin 2011 **École de commerce avec option Vente** - BAC+6 et plus
St Omer, France

sept. 2006 / juin 2008 **Gestion des entreprises et administrations**
Valenciennes, France

sept. 2004 / juin 2006 **Spécialité Anglais**
Pecquencourt, France

/ **Baccalauréat ES** - BAC
Institut d'Anchin

/ **DUT GEA** - BAC+2
Université Polytechnique Hauts de France

/ - BAC+6 et plus
ISCID-CO École de commerce de la Cristallerie d'Arc

COMPETENCES

Oracle, base de données, base de données clients, distribution mondiale, Google Analytics

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Espagnol
Allemand
Français

