



***** **

21/07/1975 (48 ans)
Nationalité FRANCAISE
Divorcé
Permis B

** ** ***** **

Cayenne (97300)

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

DIRECTEUR STRATEGIQUE ET OPERATIONNEL INTERNATIONAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2019 / déc. 2021

DIRECTEUR STRATEGIQUE ET OPERATIONNEL INTERNATIONAL

ANTOINE ABCHEE & FILS (CAYENNE, GUYANE FRANCAISE)

Armateur/Grossiste en produits de la mer surgelés et Frais.

Création, mise en place et gestion intégrale de la succursale Europe

Responsable du business unit (pilotage et gestion de l'administratif, du financier, du juridique, du commercial, des achats et de la logistique sur l'Europe)

Suivi de la clientèle (grossistes, hypermarchés, supermarchés et traditionnels)

Définition et mise en place des stratégies commerciales de la société

Négociation avec les armateurs, élaborateurs et fournisseurs

Négociation avec les transitaires et les organismes certificateurs (SGS) afin de garantir la qualité des marchandises, leurs conformités et d'éviter les litiges.

Ma mission principale est de manager l'équipe commerciale et de développer les stratégies commerciales, de référencer notre

gamme de produits auprès des principaux acteurs de la GMS et de la RHF sur le sud de l'Europe (Espagne, France, Italie, Portugal) et de veiller au respect des accords mis en place.

Ma mission consistait à proposer une gamme de poissons frais transformé pour permettre d'élargir le panel clients et d'enrichir la gamme de produits pour répondre à une demande croissante.

févr. 2010 / déc. 2017

DIRECTEUR COMMERCIALE EUROPE

DOMINION (PONTEVEDRA, ESPAGNE)

Armateur/Grossiste en produits de la mer surgelés et Frais.

Création, mise en place et gestion intégrale de la succursale Europe

Responsable du business unit (pilotage et gestion de l'administratif, du financier, du juridique, du commercial, des achats et de la logistique sur l'Europe)

Suivi de la clientèle (grossistes, hypermarchés, supermarchés et traditionnels)

Définition et mise en place des stratégies commerciales de la société

Négociation avec les armateurs, élaborateurs et fournisseurs en Espagne mais aussi au Chili, au Pérou, en Argentine et en Equateur

Négociation avec les transitaires et les organismes certificateurs (SGS) afin de garantir la qualité des marchandises, leurs conformités et d'éviter les litiges.

Je gère une équipe de 3 acheteurs et de 12 commerciaux sur tout le territoire national ainsi que 29 responsables de zones répartis sur 6 pays

Ma mission principale est de manager l'équipe commerciale et de développer les stratégies commerciales, de référencer notre

gamme de produits auprès des principaux acteurs de la GMS et de la RHF sur le sud de l'Europe (Espagne, France, Italie, Portugal) et de veiller au respect des accords mis en place.

Création, mise en place et gestion d'un atelier de filetage, découpe et conditionnement en ligne

L'équipe de l'atelier était constituée de 7 salariés

Ma mission consistait à proposer une gamme de poissons frais transformé pour permettre d'élargir le panel clients et d'enrichir la gamme de produits pour répondre à une demande croissante.

juin 2005 / janv. 2010

COURTIER

COURTIER (BARCELONE, CATALOGNE, ESPAGNE)

Fort de mon expérience dans le secteur agroalimentaire et de mon portefeuille clients, j'ai proposé mes services en qualité de Broker

afin de faciliter les échanges commerciaux et garantir des marchandises aux meilleurs prix.

Ma mission était de proposer une gamme de produits dite « 20/80 » et de centraliser les achats de chaque client afin de réaliser des achats groupés.

La gamme proposée concerne les produits de la mer surgelés, l'épicerie (pâtes, huiles, sauce tomate, jus de fruits.....) les produits carnés (porc, poulet et bœuf), les fromages, charcuterie, et enfin des coquillages (moules et huitres)

juin 2002 / févr. 2005

RESPONSABLE COMMERCIAL

MULTITUDE (PLAYA DE ARO, ESPAGNE)

Grossiste alimentaire pour qui j'étais responsable de la commercialisation des produits alimentaires auprès des restaurateurs en

Catalogne

Elaboration des stratégies commerciales avec la Direction

juil. 1999 / juin 2002

CHEF DE RAYON

METRO (MONTPELLIER, FRANCE)

Responsable du rayon épicerie.

Gestion des commandes à la centrale d'achats

Rencontre et négociation avec fournisseurs locaux ainsi qu'avec les industriels afin d'optimiser les linéaires et augmenter le CA

sept. 1997 / juil. 1999

EMPLOYE DE RAYON

METRO (MONTPELLIER, FRANCE)

Ma mission était de mettre en rayon les marchandises

Réception des marchandises

Contrôle des stocks puis reporting au Chef de rayon

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1995 / juil. 1997

BTS FORCE DE VENTE (BAC + 2) - BAC+2

Lycée GASTON DARBOUX à Nîmes

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Espagnol

Courant

Français

Bilingue