



***** **

03/05/1961 (63 ans)

Nationalité Française

Marié

Permis B, Poids-Lourds, Super Poids-Lourds

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

Saint-Denis (97400)

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

Gérant Gotoshopping E-Commerce, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2015 / mars 2022

Gérant E-Commerce

Gotoshopping - Lagos au Portugal

Effectif free-lance 3 personnes - CA 0,5M€ - Vente en ligne d'articles en Europe sur des e-marketplaces

Analyse et choix des e-marketplaces partenaires, définition des objectifs de vente du e-commerce, réalisation du plan marketing et du médiaplanning, choix des sources d'approvisionnements à l'Etranger et en Europe, choix des univers et définition de l'offre produits, suivi/analyse des reporting.

L'entreprise a été rentable et profitable dès sa première année d'activité

janv. 2012 / déc. 2016

Gérant

SODEXITE SARL

Création du E-commerce - Vente en ligne de produits locaux réunionnais - Effectif 3 personnes - CA 1,5M€

Création gamme d'articles produits du terroir, plats cuisinés (Apéritifs, entrées, plats, desserts, packs cadeaux gourmands) : élaboration des recettes, création du packaging, création de la chaîne logistique et de distribution vers l'Europe, création de la marque et Dépôt à L'INPI, réalisation du plan marketing et du médiaplanning
Création d'un blog de Recettes réunionnaises et du Monde www.reunionsaveurs.com
120000 Visiteurs uniques/an - Recettes publicitaires 16k€

L'entreprise a été rentable et profitable dès sa première année d'activité

janv. 2005 / déc. 2007

Directeur Général SPMI

PMI LTD Ile Maurice (Groupe RAVATE SA)

Ce poste a été cumulé de 2005 à 2007 avec mes fonctions à MICAB SAS
Effectif 60 personnes - CA 5M€ - Usine de Fabrication de Menuiseries Alu (Professionnels & Particuliers)

Restructuration globale, réorganisation de l'ensemble des postes techniques, mise en place des procédures afin d'améliorer les flux et la qualité de production, création des étapes du contrôle qualité pour l'ensemble de la chaîne de fabrication, mise en place d'un plan d'investissement de 240ke en vue d'améliorer la productivité de l'entreprise, négociation et recherche des sources d'approvisionnement locaux et aussi à l'étranger.

A partir de ma prise de fonction, l'entreprise a retrouvé sa rentabilité et sa profitabilité au bout de 8 mois.

janv. 2003 / janv. 2012

Directeur Général Délégué

MICAB SAS (Groupe RAVATE SA)

Effectif 35 personnes - CA 14M€ - Vente en Gros de Matériaux de Construction (Plomberie-Eau, Aciers, Menuiseries Aluminium, Quincaillerie)

Restructuration de différents services avec notamment des mesures drastiques pour

le recouvrement des comptes clients et la gestion des impayés, négociation et mise en place d'un plan de départs de salariés en retraite et pré-retraite, réorganisation des services commerciaux avec la nouvelle stratégie d'entreprise, création et lancement de nouveaux secteurs d'activités en énergie renouvelable : capteurs photovoltaïques et chauffage solaire, négociation de nouvelles marques et gammes françaises leaders dans leur secteur :

- GRAF www.graf.fr : micro-stations d'épuration, récupérateurs d'eau de pluie, cuves & bassins de rétention
- HORIZAL (www.horizal.com) : Garde-corps aluminium, de portails, clôtures et barrières de piscine.
- SPMI - PMI LTD Menuiseries Aluminium : Portes, fenêtres, volets roulants

A partir de ma prise de fonction, l'entreprise a retrouvé sa rentabilité et sa profitabilité au bout de 12 mois.

MICAB SAS : Mars 2008 – Après destruction totale de l'entreprise en raison d'un incendie

Délocalisation/installation provisoire de l'ensemble des services dans une salle de réunion prêtée par le groupe, réorganisation des installations informatiques et autres moyens de communication, mise en place d'un plan d'achat de marchandises en importation par avion, négociation de délais de paiements supplémentaires avec tous les fournisseurs tout en leur demandant de réduire leurs délais de livraison. Préparation, montage, coordination du dossier d'assurance, négociation d'avances financières avec nos assureurs sans faire appel aux lignes bancaires de crédit court terme.

Résultats obtenus :

- Installation, déplacement de l'ensemble des services dans de nouveaux locaux en 9 jours ouvrables.
- Pas de personnel mise au chômage technique
- Remboursement intégral des stocks, des surcoûts transport avion, des pertes d'exploitation
- Construction d'un nouveau bâtiment financé à 100% par les sommes reçues des assurances

2011 : Remplacement du Système d'Information existant du Groupe RAVATE SA par Sage ERP :

En collaboration avec le Directeur des Systèmes d'Information (DSI) : Référent principal pour la branche professionnelle lors de l'élaboration du Cahier des Charges, audit de l'existant, analyse et révision des processus, analyse et définitions des besoins opérationnels/fonctionnels des directions métiers en rapport avec les bons indicateurs clés de performance notamment profitabilité sectorielle, amélioration de la rentabilité, suivi du déploiement final avec succès.

déc. 1999 / déc. 2003

Directeur

Macé Distribution Service MDS SA

Effectif 54 personnes - CA 16M€ - Grande Distribution : Electroménagers - CHR - SAV

Gestion et résolution des conflits sociaux avec les syndicats de l'entreprise (A ma prise de fonction, l'entreprise était déjà en grève illimitée depuis 4 jours) Restructuration générale, réorganisation des secteurs d'activités avec fermeture de branches déficitaires, redéploiement de la branche magasins, remplacement du Système d'Information existant par un progiciel ERP (SAGE), mise en place des outils de gestion pour faciliter le pilotage et la prise de décision rapide, analyse de la concurrence et du marché, réalisation du plan marketing et du médiaplanning en collaboration avec l'agence de communication.

A partir de ma prise de fonction, l'entreprise a retrouvé sa rentabilité et sa profitabilité au bout de 16 mois

Plan de redéploiement : négociation d'enseignes en franchise Nationales et Internationales

- Création du premier partenariat réunionnais avec Nespresso France : Importation des machines, approvisionnement des capsules, étude d'implantation des premiers magasins Nespresso
- Etude d'implantation en franchise : BHV GALERIES LAFAYETTE - DARTY - GITEM - IKEA

- janv. 1999 / déc. 1999 Directeur**
 Ravate Savannah Saint-Paul - Groupe RAVATE SA
Effectif 25 personnes - CA 6M€ - Grande Distribution GSB : Bricolage - Quincaillerie - Electroménager
- janv. 1997 / déc. 1998 Attaché de Direction**
 NID SA - Nouvelle Imprimerie Dionysienne
Effectif 55 personnes - CA 12M€ - Travaux d'impression
- janv. 1987 / janv. 1997 Gérant**
 imprimerie IGR SARL
Effectif 14 personnes - CA 1,5M€ - Travaux d'impression
Création/Gestion d'une Imprimerie de Labeur
- L'entreprise a été rentable et profitable dès sa première année d'activité*
- janv. 1983 / janv. 1987 Commercial Autos**
 Ets Caillé Sainte-Clotilde - PEUGEOT
Particuliers : Objectif vente 13 véhicules neufs/mois - Objectif atteint 18 véhicules/mois en moyenne
- Remplacement du vendeur Flotte Entreprises lors de ses vacances
- Pratique courante des moyens de financement automobile vers les particuliers et Entreprises - Montage des dossiers de Vente LLD, LOA, crédit classique.

DIPLOMES ET FORMATIONS

- juin 2013 / juin 2013 Formations Ranking Metrics SEO, référencement naturel, Google AdWords, Analytics, réseaux sociaux**
 WebRankInfo - Paris
- / juin 2009 Master II en Management - Spécialité Administration & Gestion d'Entreprises - BAC+5**
- / juin 1983 Analyste Programmeur informatique**

COMPETENCES

Techniques

- Élaborer et mettre en œuvre une politique générale d'entreprise
- Déterminer une stratégie d'entreprise en vue de son développement
- Gérer des projets, coordonner les aspects comptables et financiers, juridiques, humains, commerciaux, logistiques
- Identifier et définir les objectifs à atteindre pour assurer la pérennité de l'entreprise
- Définir et maîtriser les outils de mesure et de pilotage de la performance et de la rentabilité
- Manager, déléguer, coordonner, motiver l'ensemble des services et de leurs hiérarchies respectives
- Avoir une réflexion et une approche juridique
- Maîtrise de l'anglais, lu et parlé couramment

Personnelles

- Intègre, motivé, organisé, rapide, réactif, pragmatique, consciencieux, impliqué, rigoureux, professionnel
- Leadership, polyvalent, esprit de synthèse et d'analyses,
- Gestion et résolution des conflits
- Sens de la négociation et de la diplomatie, contact et relationnel aisés,
- Capacité à développer la motivation de ses équipes,
- Facilités d'adaptation - Excellente élocution

INFORMATIQUE

Excel, Word, PowerPoint, logiciel de gestion d'entreprises ERP (SAGE, SAP), Création de sites internet, connaissances avancées des outils de l'Internet

LOISIRS

Musique, Cuisine, Sports, Courses automobiles

- Pilote automobile : Vainqueur Coupe Abarth, Peugeot 104 ZS2, Renault 5 Alpine Gr2 et Renault Clio maxi GrN
- Pilote de Kart

- Pratique des Arts Martiaux : Yoseikan Budo
- Tennis niveau 15/3
- Padel-Tennis niveau 6

Vie associative

1990-1996 Président d'Honneur d'un club d'Arts Martiaux de Yoseikan Budo (Saint-Paul 974)

1991-1997 Président / Fondateur de l'AIR (Association des Imprimeurs de la Réunion)

1992-1994 Membre du Jury de L'Ecole de Gestion de Commerce de la Réunion (EGCR)

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

Français

CENTRES D'INTERETS

Musique, Cuisine, Sports