



** ***** **

Hautot-sur-Mer (76550)

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

Directeur Electrical & Automation, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2016 / déc. 2020

Commercial Pilote

L'unité Service représentait 300 personnes, basée en France, en Espagne et au Portugal. L'objectif était de réaliser 160 millions de chiffres affaires sur les marchés de la marine et des centrales thermiques ou Nucléaires. Les principales responsabilités étaient de définir la stratégie et l'organisation avec l'équipe de direction concernant les ventes, la livraison, l'expertise technique, le juridique, les finances, la qualité et la sécurité pour atteindre les objectifs.

** Management Service Unit France entre 2016 & 2017 et Service Unit South Europe West*

(FR/IB/PT) en 2018 & 2019. Management d'une équipe de Directeurs de services, ventes, opérations, qualité & sécurité, support commercial, gestion des contrats, juridique, matricielle RH

** Conception de la stratégie et de la feuille de route pour obtenir les résultats internationaux attendus*

** Réorganisation & Conduite du changement avec l'équipe de direction*

(Réalignement des services, indicateurs de sécurité, ventes GTV, rentabilité...)

** Augmentation du chiffre d'affaires SU France de 102 M€ à 121,2 M€ (2016) vs objectif 114*

M€, 115 M€ (2017) vs objectif 110 M€.

** Chiffre d'affaires SU Europe Sud-Ouest, 167 M€ (2018 & 2019) répartis 123 M€ en Fr & 43 M€*

périmètre IB/PT vs objectif de 160 M€

** Pilote de la stratégie Synergie Méditerranée, pour améliorer les services globaux entre la France,*

la Péninsule ibérique, le Portugal, l'Italie et la Grèce conduisant à une amélioration de la

rentabilité de 15 % (Création de services, recours à des sous-traitants...)

janv. 2014 / déc. 2015

Directeur Electrical & Automation

CMA CGM

Direction de la division Electrical & Automation, responsable hiérarchique Sales & Sales support,

responsable matriciel pour les services techniques et de terrain (37 personnes)

** Pilotage de la stratégie définie et feuille de route suivant une nouvelle vision pour atteindre les*

objectifs, standardisation de la production, nouvelle approche du marché comme STX construction neuve

** Augmentation de 20 % du CA et rentabilité par une réorganisation des ressources et des*

processus

** Mise en œuvre d'une stratégie d'achat approche locale vs approche globale permettant 20 % de*

savings

** Budget de vente développé de 3 millions € en 2013 à 7 millions € en 2015, principaux accords*

avec STX, Brittany ferries, CMA CGM

janv. 2012 / déc. 2013	Responsable de grands comptes Alfa Laval <i>* Budget chiffre d'affaires 2,6 millions €, réalisation 3,4 millions €</i> <i>* Gestion de clients spécifiques comme Brittany ferries, Alfa Laval</i> <i>* Pilotage et gestion de projet E&A</i> <i>* Création d'outils pour suivre l'activité E&A</i> <i>* Accord E&A global Brittany ferries</i>
janv. 2011 /	Directeur National des ventes directes SHARP, Paris, France2009 <i>* Augmentation des ventes nationales directes de 6 millions € à 9 millions €.</i> <i>* Gestion de l'équipe de vente et des fonctions de support</i> <i>* Construction d'une approche commerciale stratégique, d'une équipe de grands comptes</i> <i>* Meilleure réalisation : accord de 3 ans avec Alliance Healthcare 2 millions €</i>
janv. 2007 / déc. 2009	Manager équipe consultants d'affaires nationaux RICOH FRANCE SAS, Paris, France
janv. 2005 / déc. 2009	RICOH FRANCE SAS, Paris, France
janv. 2005 / janv. 2007	Consultant d'affaires comptes nationaux RICOH FRANCE SAS, Paris, France
janv. 2002 / janv. 2005	Entrepreneur WDA.FR , Paris, France
janv. 1998 / déc. 2001	Ingénieur grands comptes KONICA BUREAUTIQUE, France
janv. 1996 / déc. 2001	KONICA BUREAUTIQUE, France
janv. 1996 / janv. 1998	Ingénieur commercial KONICA BUREAUTIQUE, France

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ mars 2018	Leading people Finland, Helsinki
/ mars 2014	Formation sur le marché du pétrole et du gaz Dubai
/ mars 2013	Étude d'anglais Bournemouth angleterre
/ févr. 2002	Australian college of English, Sydney, Australie
/ juin 1996	École de commerce Reconnu en France et à l'international pour son expertise en vente et marketing - BAC+6 et plus ICD, Paris, France1993

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Français