



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

Panazol (87350)

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

DIRECTEUR DE SITE, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2012 /

Gérant

LBO

? Définition et mise en œuvre de nouveaux plans stratégiques

? Management des équipes & politiques opérationnelles

? Pilotage et gestion de l'activité

? Gestion RH / Recrutements / Entretiens individuels

? Augmentation des capacités machines & agrandissement des bâtiments

? Mise en place de certification (MASE)

>> Résultats : Augmentation de 65 % du CA en 10 ans / Passage de 16 salariés à 22

/ Croissance EBE

de 9.9 % à 12.5 % / Diversification & modification typologie clientèle / Diminution des

frais financiers de

80 %

avr. 2001 / déc. 2001

Directeur commercial

SERRMAC

(Société italienne de fabrication de machines-outils basée à Lyon)

Avril / décembre 2001

En charge du développement commercial FRANCE

? Animation et supervision de 5 agents commerciaux

? Recherche de nouveaux clients et agents >> objectifs atteints

? Réalisation des cotations

? Mise en place d'une politique de prix cohérente

? Mise en place d'outils de communication pour la Marque

? Organisation de salons

janv. 2001 / déc. 2012

Chargé d'affaires puis Directeur Commercial

MICHELIN

? Encadrement de 3 commerciaux de secteur

? Elaboration du business plan

? Ouverture et gestion des grands comptes : ARCELOR, MICHELIN, PSA, EDF...

? Mise en place des contrats cadres de moyens et de résultats

? Instauration d'une stratégie commerciale et marketing - veille concurrentielle

? Développement d'outils divers pour la gestion suivi commercial / reporting

>> Résultats : réalisation des objectifs : 150 % dès la première année /

Diversification commerciale

mai 2000 / avr. 2001

Responsable de zone Export

REP INTERNATIONAL

(Fabrication de presses à injecter basée à Lyon)

Mai 2000 / Avril 2001

En charge du développement commercial + recherche de nouveaux marchés

? Animation de 5 agents commerciaux à l'export : Allemagne - Angleterre - Afrique du

Sud

? Mise en place d'une veille concurrentielle

? Réalisation d'outils d'aide à la vente : plaquettes, présentations diverses,

? Mise en place d'une base de données commerciales France et Etranger

? Réactivation d'anciens clients

juil. 1998 / mai 2000

Responsable de projets - Commercial

SERINOX

(Emboutissage, chaudronnerie et tôlerie fine INOX à Thiers)

Juillet 1998 / Mai 2000
(sous contrat d'apprentissage pendant ma 3ème année d'ESC puis embauché en CDI)
En charge du lancement d'une nouvelle gamme de produits propres
? Prospection pure sur les produits déjà existants
? Mise en place et réalisation d'une étude de marché France
? Définition du cahier des charges et aide à la conception des produits
? Mise en place de la promotion produits
? Organisation et participation à différents salons en France comme à l'étranger
? Mise en place d'un réseau de distributeurs (France et étranger)
? Différents voyages de prospection (Hong-Kong, Dubaï, Inde, Espagne, Angleterre...)

/

Gérant

MADORE HYDRAULIQUE

PROFESSIONNEL (Spécialiste en maintenance de matériels mécaniques & hydrauliques à Limoges)

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2012 **Obtention du titre « chef d'entreprise développeur de PME »**

/ juin 1999 **Master Grande Ecole - spécialisé en Marketing / vente - BAC+4**

/ juin 1995 **DUT de Génie Mécanique et Productique, spécialisation hydraulique -**
BAC+2
IUT de Limoges

COMPETENCES

base de données

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Bilingue
Espagnol
Français

CENTRES D'INTERETS

Escrime, Voile, Golf