



***** **

2 enfants de 21 et 23

** ** *

Bordeaux (33000)

***** _ *****

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

Directeur Associé, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

nov. 2008 /

Directeur Associé

GEOXIA, EVOLUTIV'HABITAT, Phénix EVOLUTION, SÉOLIS

Missions : Prestations de services aux entreprises. Audit spécialisé. Analyse de l'identité des entreprises et « formations actions » auprès d'entreprises nationales telles que

Résultats : Développement commercial. Interventions spécialisées sur les thèmes du financement en outils d'aide à la conclusion, la négociation commerciale B to B et B to C et le management opérationnel en période de crise auprès des équipes commerciales des entreprises concernées. Accompagnement au changement, team building des comités de direction.

janv. 2005 / sept. 2008

Directeur Général Adjoint

REFLEX IMMOBILIER SAS

Filiale du Groupe S3G, CA de 115 M€ (groupe Sud-Ouest)

* CA géré : 27 M€.

* Effectif encadré: 160 collaborateurs commerciaux dont 5 Directeurs de Région, 1 Responsable Marketing et 95 Attachés Commerciaux sur 40 centres de profits.

Missions :

Membre du comité de coordination Groupe.

Développement et pilotage commercial.

Gestion et pilotage des activités de distribution, logistique, et production prépresse.

Mise en place de la stratégie marketing et stratégie de marque.

Mise en place de l'école de vente, des argumentaires et outils d'aide à la vente.

Analyse stratégique et marketing, veille marché, développement des gammes commerciales et refonte

de la politique commerciale.

Etude et analyse des relais de croissance : Développement organique et externe.

Création et lancement de 10 éditions en autofinancement pour compléter le dispositif de préemption

du territoire France.

Lancement du site Internet et négociation des accords cadre nationaux.

Refonte et mise en place de la politique de rémunération.

Résultats :

* Entreprise en perte, portée en modèle profitable à 4,2 % de rentabilité.

* Croissance du chiffre d'affaires de 35 % sur 3 ans.

janv. 2003 / déc. 2004

Directeur Commercial Nord et Ile de France

Groupe Hersant Médias

* CA géré : 50 M€.

* Effectif encadré: 300 collaborateurs dont 4 Directeurs de Région, 40 Directeurs de Publication

et 160 Attachés Commerciaux B to B, et 80 hôtesse d'accueil B to C.

Missions :

Membre du comité de direction.

Développement commercial de la marque PARUVENDU B to B et B to C.

Redresser et rentabiliser les régions Nord et Iles de France (40 éditions)

Pilotage du réseau de distribution BAL et Dépôts et aux cotés de la filiale Médiapost

Résultats :

* Rentabilité région Nord : 7,7% contre 1,5 % en 22 mois.

* Rentabilité région Ile de France : 15,7 % contre 7,2% en 22 mois.

- janv. 1999 / déc. 2002** **Directeur de Régio**
Groupe SPIR COMMUNICATION
n Provence / Languedoc-Roussillon.
* CA géré : 23,6 M€
* Effectif managé: 130 collaborateurs dont 13 Directeurs de Centres de Profits
Résultats :
* CA de 22,1 M€ en 2000 et de 23,6 M€ en 2001 : + 6,3% sur une région mature.
* Résultat net : 6,05 M€ (25,7% de rentabilité).
- janv. 1991 / janv. 1999** **Directeur de Centre de Profit**
Groupe SPIR COMMUNICATION
- janv. 1990 / janv. 1991** **Directeur de Centre de Profit**
Alès
- janv. 1987 / déc. 2002** **Directeur Régional**
Groupe SPIR COMMUNICATION
: Evolution du poste de Chef de Publicité à celui de
- janv. 1985 / déc. 1987** **Chef de rayon**
GROUPE CARREFOUR
centre auto : + 30% en CA et le RC est passé de -5,5% à +8,95%.
- janv. 1984 /** « EQUANIM SNC »
Créateur et co-gérant d'une société de publicité : Seuil de rentabilité atteint en 2 mois.

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 1985 **Diplôme de l'ECG, l'Ecole de Commerce et de Gestion d'Orléans - BAC+6 et plus**
- / juin 1982 **Bac scientifique (D) - BAC**
- / **Formation continue; Formation Communication Interpersonnelle : PNL, Analyse transactionnelle - BAC+4**
PROCESS COM.

COMPETENCES

SAS

CENTRES D'INTERETS

Karaté, Snow-board, Voyages, Guitare