



\*\*\*\*\* \*\*

\*\* \*\* \*\* \*\* \*\*

Puteaux (92800)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## DIRECTEUR DES OPERATIONS ET D'AGENCE, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2023 /

#### Commercial Directrice Générale

GROUPE MOBILITAS - AGS FRANCE- Mobilité Internationale

- Réorganisation du service et des équipes avec une gestion du Pôle en tant que centre de profits
- Définition, mise en place et gestion de la stratégie de développement commercial
- Optimisation de la rentabilité du Pôle
- Management d'équipe, entretiens individuels, recrutement, plan de formation pour monter en compétence
- Coordination avec la plateforme logistique (équipe technique, planning ...) pour s'assurer de la bonne gestion des flux imports et exports et du bon déroulement de la livraison des effets personnels des clients.
- Reporting direct financier et commercial à la Directrice Générale et au Président

janv. 2017 / janv. 2023

#### DIRECTEUR DES OPERATIONS ET D'AGENCE

GROUPE MONACO RESOURCES - R-LOGISTIC FRANCE

- Gestion de centre de profits (élaboration des budgets, atteinte des objectifs, réduction des coûts et croissance de l'activité)
- Elaboration et mise en place de la stratégie de développement commercial Afrique et France des activités shipping et freight forwarding
- Développement du portefeuille client, mise en place de partenariats, promotion commerciale du groupe
- Création et mise en place de la structure R Logistic France, hub opérationnel pour les activités shipping et freight forwarding du réseau
- Recrutement, management des équipes en place, support opérationnel et commercial apporté aux équipes France et Afrique
- Mise en place de systèmes de reporting et de SOP opérationnels, commerciaux, financiers en France et en Afrique
- Obtention de la certification ECOVADIS, médaille d'argent obtenue pour la politique et les actions engagées au niveau RSE

janv. 2016 / déc. 2017

#### CREDIT RISK MANAGER GROUP

GROUPE NECOTRANS (75)

- Mise en place d'une politique groupe de credit risk management (CRM) en Afrique et au Brésil (33 Agences, 26 pays)
- Amélioration de la trésorerie grâce à une double expertise métier tant opérationnelle que financière
- Mise en œuvre de plans d'actions appropriés pour atteindre les objectifs de réduction du DSO et de minimisation du risque client
- Interface entre la Direction et les différents services afin de garantir l'usage des bonnes pratiques de CRM
- Supervision des filiales pour la mise en place de procédures de CRM en adéquation avec les contraintes réglementaires locales
- Formation et sensibilisation des équipes locales aux enjeux groupe du CRM, suivi des balances âgées, animation des comités de crédit
- Mise en place et suivi de KPI's pour mesurer les performances de recouvrement, reporting direct à la Direction Afrique et Brésil

janv. 2010 / janv. 2016

#### DIRECTEUR BACK OFFICE

GROUPE NECOTRANS (75)

- Responsable d'armateurs mondiaux de 1er ordre (MSC, MAERSK, CMA CGM, PIL, CSCL, NYK, NDS, GRIMALDI, MESSINA, UAL)
- Supervision des escales de lignes maritimes en Afrique afin d'assurer l'efficacité opérationnelle et la qualité optimale des services rendus
- Garant du bon respect des procédures armateurs et groupe par les agents maritimes
- Gestion d'une équipe de KAM contact privilégié et interface entre les clients et les

- agences portuaires du réseau
- Négociations des tarifs et établissement des contrats d'agence et de manutention
- Réconciliation financière et résolutions des litiges incluant les sujets relatifs au fret, surestaries et gestion des vides
- Amélioration qualitative du processus de facturation pour accélérer les paiements
- Elaboration des budgets, contrôle des coûts et de la rentabilité de l'activité

**janv. 2009 / janv. 2010** **DIRECTEUR D'AGENCE ADJOINT**

GROUPE NECOTRANS (75)

- Responsable des départements tanker, tramp, lignes régulières et facturation
- Supervision des équipes locales pour assurer le bon déroulement des escales et des cadences de chargement/déchargement optimales
- Définition de la stratégie de développement commercial pour accélérer la croissance et accroître les bénéfices
- Promotion des services et les solutions logistiques du groupe aux clients potentiels
- Conversion des prospects stratégiques en clients, renforcement et pérennisation des relations commerciales existantes
- Interlocuteur clé et privilégié des clients pour toutes les questions opérationnelles et financières
- Elaboration des budgets, contrôle des coûts et de la rentabilité de l'activité

**janv. 2007 / déc. 2008** **DIRECTEUR COMMERCIAL GROUPE ADJOINT**

GROUPE NECOTRANS (75)

- Définition et mis en place d'une stratégie commerciale en adéquation avec les objectifs de développement du groupe
- Gestion de la politique tarifaire, réponse aux appels d'offres, établissement de contrats, mise en place de procédures pour les Terminaux
- Développement de relations commerciales et partenariale pérennes incl. la résolution des litiges opérationnels et financiers
- Amélioration des performances de recouvrement, élaboration de business plan et des budgets

**janv. 2004 / janv. 2007** **RESPONSABLE OPERATIONS**

GROUPE NECOTRANS (75)

- Supervision des escales et des opérations de manutention pour les navires de tramping et pétroliers sur la côte ouest africaine
- Interface clé entre les clients et les équipes locales pendant les opérations, joignable 7/7 jours et 24/24 heures
- Cotations, négociation commerciale et accords tarifaires avec les clients et les sous-traitants locaux, ^prospection clientèle à l'international
- Gestion financière des escales (préfinancement, balances clients, réconciliations)

**janv. 2003 / janv. 2004** **RESPONSABLE GRANDS COMPTES**

GROUPE NECOTRANS (75)

- Gestion de lignes régulières stratégiques incl. le développement commercial, la réconciliation financière et le recouvrement
- Création et mise en place en Côte d'Ivoire d'un bureau régional composé de 12 personnes dédiées à l'Armateur CSAV
- Consolidation financière, éditions de rapports, synthèses et analyses à la Direction de Getma au Président du Groupe

**janv. 2001 / janv. 2017** GROUPE NECOTRANS (75)

**janv. 2001 / janv. 2003** **RESPONSABLE CROSS TRADE**

GROUPE NECOTRANS (75)

- Mise en place et lancement de l'Agence PIL France pour développer l'activité cross-trade de l'armateur en Afrique
- Gestion commerciale, opérationnelle et financière incl. prospection, cotation, documentation, collecte des frets et surestaries
- Coordination permanente entre les clients, les agences locales et l'armateur pour garantir le bon déroulement des escales

**DIPLOMES ET FORMATIONS**

/ juin 2023

**ALETIA Formation Manager Agile**

sept. 2000 / juin 2016

**Maitrise en sciences économiques; Formation en Credit et Risk Management - BAC+4**

CEGOS

sept. 2001 / juin 2004

**Master 2 en Transport International; Capacité professionnelle de transport - BAC+5**

sept. 2000 / juin 2001

UNIVERSITE PANTHEON SORBONNE, PARIS

## COMPETENCES

---

NAVIGATION, PACK MICROSOFT OFFICE

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais**

Courant

**Français**