



Permis A-B-C-D-E

** ** ** ** *

Épouville (76133)

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

Directeur commercial France, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- avr. 2015 / aujourd'hui** **Directeur Commercial France**
SASIC groupe SPMI
Secteur d'activité : équipementier automobile, pièces détachées à destination de l'aftermarket
Missions : Conception et mise en œuvre de la politique commerciale - Membre du Comité de direction - Management d'une équipe de 10 personnes (commerciaux et ADV) - Mise en place d'une stratégie de vente multicanal - Refonte de l'intégralité des tarifs et conditions de vente des 30 familles produits (12000 références) - passage en PPC - Révision de l'offre produit - Reporting commercial et financier - CA géré 10 M€

Principaux résultats : Conquête de plateformes et grands comptes - Optimisation des stocks des 9 dépôts - CA + 8%/an
- janv. 2013 / août 2014** **Directeur commercial**
PUISSANCE PNEU (Groupe Point S)
Secteur d'activité : vente BtoB de stocks de pneus via un site web (lancement en 2013)
** Missions : Conception et mise en œuvre de la politique commerciale * Membre du Comité de direction du groupe Point S * Création d'une politique Grands comptes (Renault Trucks...) + prospection et suivi * Mise en place des actions commerciales web * Management élargi des personnes affectées à cette business unit : achats, marketing, comptabilité, chef de projet web **
Reporting commercial et financier
** Principaux résultats : CA de 2 M€ sur les 12 premiers mois d'activité * conquête grands comptes (Renault Trucks, Total, Autolia...).*
- janv. 2010 / déc. 2012** **Directeur fondateur**
ABCIS Formation
Secteur d'activité : formation professionnelle à destination des professionnels de l'automobile
** Missions : Création de la structure, conception de programmes de formations techniques et commerciales (cible : services après-vente de VL et Poids lourds), démarchage commercial.*
- janv. 2004 / déc. 2015** **Directeur commercial France**
SASIC
Secteur d'activité : équipementier automobile, pièces détachées à destination de l'aftermarket
** Missions : Conception et mise en œuvre de la politique commerciale * Membre du Comité de direction * Management d'une équipe de 10 personnes (commerciaux et ADV) * Mise en place d'une stratégie de vente multicanal * Refonte de l'intégralité des tarifs et conditions de vente des 30 familles produits (12000 références) - passage en PPC * Révision de l'offre produit **
*Reporting commercial et financier * CA géré 10 M€*
** Principaux résultats : Conquête de plateformes et grands comptes * Optimisation des stocks des*

janv. 2003 / janv. 2010

Directeur commercial

France ACTIA MULLER (ACTIA Group)

Secteur d'activité : fabrication de matériels pour les réseaux de réparation VL et Poids lourds

* Missions et résultats : Redresser cette entreprise concurrente suite à son rachat par nos

actionnaires après son dépôt de bilan * Membre du Comité de direction *

Développement du

chiffre d'affaires France (10,5 à 18 M€, avec une pointe à 24 M€ - 30.000 comptes clients) *

Management d'une équipe de 30 personnes puis 100 en 2008 (Directeur des ventes, chefs des

ventes, responsables grands comptes, commerciaux, ADV, communication... + SAV) * Création et

structuration d'une stratégie commerciale de conquête (élaboration de nouveaux services comme

les offres de location « full service ») et de fidélisation (mise en place des prélèvements

automatiques, développement d'un indice de satisfaction client) * Organisation un réseau de

distribution (300 distributeurs) * Lancement national du 1er outil de diagnostic multimarque du

groupe avec un gain de 30% de PDM en 4 ans * Conception d'un système de remise de fin

d'année innovant basé sur la performance (VS le CA) * Réalisation d'un catalogue « formations et

services » * Des actions pilotées dans le cadre d'une démarche ISO 9001 et du respect permanent

des normes QHSE.

* Fait marquant : 2008-2010 reprise du service après-vente (70 personnes) en plus du service

commercial * 45 techniciens itinérants * 6000 contrats de maintenance * hotline * Développement, du chiffre d'affaires (8 M€).

* Compétences et qualités mobilisées : capacité à définir et à mettre en œuvre la stratégie

opérationnelle d'une business unit, aisance dans le management de forces commerciales mais

aussi techniques (sav, bureau d'études, production) et administratives (RH, ADV, compta). Rodé

aux process de gestion (budget, suivi analytique de KPI, révisés budgétaires) et de reportings

d'activité, je suis orienté solutions et innovations

janv. 2000 / déc. 2002

Chef des ventes France

MEIGA (ACTIA Group)

Secteur d'activité : fabrication de matériels pour les réseaux de réparation VL et Poids lourds

* Missions et résultats : Prospection de nouveaux marchés et gains de grands comptes (Midas, Feu

Vert, Honda...) * Management de 15 personnes : commerciaux terrain et grands comptes,

administration des ventes * Mise en place de nouvelles offres de service (par exemple, solutions

locatives pour Peugeot-Citroën) * CA géré 10 M€

janv. 1991 / janv. 2000

vendeur sociétés

Ford

VU/PL, chef des ventes multi-sites)

Secteur automobile : Ford, Volvo Trucks, Mercedes Benz, Iveco

* Missions : Vente de VL, VU et PL (dont vente de financements des captives et externes, location

longue durée et véhicules carrossés), auprès de cibles grands comptes, PME-PMI, artisans, loueurs

* Management de forces de vente sédentaire et terrain (multi-sites) * Gestion des stocks, des

garanties, des encaissements, de la facturation

janv. 1986 / janv. 1991 **chauffeur PL 40T**
Renault Sandouville

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **commerce, management, informatique**

/ **Mécanique industrielle**

COMPETENCES

PL, Pack Office, Word, Excel, Powerpoint