



\*\*\*\*\*

marié, 3 enfants

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

Lyon 06 (69006)

\*\*\*\*\*

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

## Directeur Chine de la marque et des concepts commerciaux, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2016 / déc. 2019**    **Directeur de la marque et des concepts commerciaux**  
Chine  
*Environnement : CA 2 Md€ - 22 000 employés - 75 hypermarchés - 330 Auchan Minute- Business Digital*
- Missions :* - Membre du comité de direction  
- Redéfinir le modèle commercial chinois  
- Management de 300 personnes
- Résultats :* - CA : retour à la stabilité, après 5 ans de recul  
- Définition et mise en place des stratégies marketing et commerciales  
- Nouvelle politique prix : + 2 points de marge sans effet négatif de CA  
- Ouverture de l'hypermarché du futur, le magasin des expériences. Hausse de la fréquentation : + 65%  
- Mise au point d'un concept de magasins numériques : Auchan Minute. Démonstration de la viabilité : 100 clients/jour. Déploiement le plus important au niveau mondial, pour des magasins sans personnel : 330 unités  
- Développement relais de croissance : Offline to Online : 0 à 10% du CA Auchan Chine
- janv. 2016 / déc. 2019**    **Directeur Chine de la marque et des concepts commerciaux**  
Auchan Chine, Shanghai
- janv. 2012 / déc. 2015**    **Directeur d'hypermarché**  
Auchan, Saint-Genis Laval
- janv. 2012 / déc. 2015**    **Directeur d'hypermarché**  
Saint-Genis-Laval  
*Environnement : CA 170 M€ - 500 employés - 1 hypermarché - 1 Drive*
- Missions :* - Améliorer le niveau de contribution du magasin  
- Management de 500 personnes  
*Résultats :* - CA + 10% sur 4 ans  
- Cash-flow : 13 M€ - 3 e d'Auchan - Gain de 13 places - 1er taux de cash-flow - 1<sup>ere</sup> rentabilité  
- Management multi-sites : ouverture d'un Drive déporté de l'hypermarché  
- Création et animation d'un réseau de 1200 artisans pâtisseries - CA : + 5% chaque année
- janv. 2006 / janv. 2012**    **Directeur Marketing**  
France  
*Environnement : CA 15 Md€ - 60000 employés - 120 hypermarchés - 70 Auchan Drive*
- Missions :* - Membre du comité de direction  
- Définir et animer la stratégie marketing d'Auchan France  
- Manager 60 cadres  
- Membre et principal animateur du Comité Marketing Monde  
- Membre du Conseil de Surveillance de la Banque Oney France
- Résultats :* - CA : + 2% chaque année - Stabilité des parts de marché sans ouverture de magasin  
- Cash-flow à son plus haut historique : 1 Md€

- Redéfinition du concept magasin, avec des raisons de fréquentation précisées  
- Relance des marques propres et des 1 ers prix - CA : 1 Md€ - + 10%  
- Gestion portefeuille de marques : lancement des gammes Mieux Vivre, Bio et Mmm !  
- Nouvelle stratégie de communication - budget 200 M€ avec utilisation du média TV - La  
marque est à ses meilleurs niveaux de notoriété et d'image sur les 20 dernières années  
- Constitution de bases de données de 5 M€ de clients - Animation du CRM et de la fidélité :  
60% des clients identifiés qui réalisent 75% du CA - Budget 200 M€

- janv. 2006 / janv. 2012**    **Directeur France du Marketing**  
Auchan France, Lille
- janv. 2004 / déc. 2005**    **Directeur général**  
Petrovex SNC, Auchan France, Lille
- janv. 2004 / déc. 2005**    **Directeur Général**  
Petrovex  
Environnement : CA 2.3 Md€ - 60 personnes - 95 stations-service Auchan, 250 affiliés  
  
Missions : - Redresser les résultats de la filiale  
- Management de 60 personnes  
Résultats : - CA : + 15% en 18 mois - Profit multiplié par 5, de 5 à 25 M€  
- Redéfinition de la politique commerciale  
- Lancement des bouteilles de gaz en marque propre : Ecogaz  
- Rationalisation de l'activité Fioul domestique : fermeture de l'activité pour 45 sites sur 110
- janv. 2000 / janv. 2004**    **Directeur Marketing**  
Pologne  
Membre du comité de direction  
Ouverture de 19 hypermarchés - Le parc passe de 4 à 23 magasins en 4 ans  
Lancement du 1 er programme de fidélité pour la grande distribution en Europe de l'est
- janv. 2000 / janv. 2004**    **Directeur Pologne du Marketing**  
Auchan Pologne, Varsovie
- janv. 1998 / janv. 2000**    **Manager de projets internationaux**  
Groupe Auchan, Lille
- janv. 1998 / janv. 2000**    **Manager de projets internationaux**  
Groupe Auchan  
Lancement :  
- d'une marque dédiée aux enfants : Rik et Rok - 200 produits - CA 200 M€  
- d'une marque de produits exotiques : Invitation au voyage - 80 produits - CA 50 M€
- janv. 1994 / déc. 1997**    **Chef de marché Produits secs**  
Unisabi - Produits secs - Orléans  
CA 50 M€ de gain net  
Positionnement du Groupe Mars sur de nouveaux marchés :  
- Développement de l'activité sur des marchés spécialistes avec des gammes dédiées :  
gammes vétérinaires, gammes éleveurs et circuits agricoles  
- Développement des produits secs, en complément de l'activité historique sur les produits humides
- janv. 1994 / déc. 1997**    **Chef de marché**  
Unisabi - Produits secs - Orléans
- janv. 1990 / déc. 1993**    **Chef de marques**  
Unisabi - Pedigree Pal et Loyal - Orléans
- janv. 1990 / déc. 1993**    **Chef de marque Pedigree Pal et Loyal**  
Unisabi - Pedigree Pal et Loyal - Orléans

CA Pedigree Pal : 200 M€ - 40 % du Cash-flow d'Unisabi  
CA Loyal : 40 M€ - 40% des volumes d'Unisabi

- janv. 1987 / déc. 1989**    **Directeur des ventes régional**  
Nord  
CA 50 M€  
Animation d'une équipe de 7 vendeurs - Négociation avec les comptes clés régionaux
- janv. 1987 / déc. 1989**    **Directeur régional des ventes**  
Unisabi - Nord
- janv. 1986 / janv. 1987**    **Promoteur des ventes**  
Unisabi - Sud ouest
- janv. 1986 / janv. 1987**    **Promoteur des ventes**  
Sud-Ouest

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

- sept. 1982 / juin 1985**    **PSB ( Ecole Supérieure de Gestion) - BAC+5**  
Paris

## COMPETENCES

---

CRM

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

<b>Anglais</b>	Courant
<b>Espagnol</b>	Courant
<b>Allemand</b>	Courant
<b>Polonais</b>	Courant
<b>Arabe</b>	Professionnel
<b>Chinois</b>	Courant

## CENTRES D'INTERETS

---

Course à pied, voile en habitable lors de croisières méditerranéennes, ski alpin, sud-est ; enfance vécue à l'étranger