



***** **

** ** ** ** **

Landerneau (29206 CEDEX)

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

Directeur Commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2010 / févr. 2021** **Gérant puis Directeur**
SCUBALAND / CABESTO
Entreprise d'équipements pour les activités subaquatiques, CA 2,2 M€, 11 personnes. Ventes en magasin physique (60% du CA), sur internet (40%), en BtoC (80%) et en BtoB (20%). Rachat de l'entreprise à son créateur ; Management général de l'entreprise ;
Introduction au capital d'un fond d'investissement (Nestadio Capital) puis cession au groupe Cabesto et ouverture d'un nouveau point de vente à l'enseigne Cabesto (2500 m2).
- * Conception et implantation d'une nouvelle surface de vente ;*
Développement du site internet français ; Création des sites internet européens (GB, DE, IT et PT) et de leurs supports marketing dédiés (réseaux sociaux, blog, adwords, etc.).
- janv. 2006 / déc. 2009** **Key account manager**
Gpe DOUX
Volailles et produits élaborés, CA 1.517 M€, 13.700 personnes ;
Responsable des comptes clefs BtoB mondiaux (KFC, Sodexho), CA 50 M€, 6 personnes.
Gestion Commerciale, Recherche et Développement, Qualité et Administration des Ventes de la BU « Comptes Clef », sur toutes zones géographiques.
- * Signature d'un contrat de fourniture exclusive continentale (28 M€) et mise en place en interne d'une ligne de fabrication spécifique dédiée pour un compte clef.*
- janv. 2005 / janv. 2006** **Directeur commercial et marketing**
Gpe UNICOPA. TILLY-SABCO
TILLY-SABCO (négoce international de volailles), CA 130 M€, 475 personnes.
Management des équipes commerciales export, marketing et administration des ventes
(13 pers.) ; suivi et développement des ventes de volailles entières congelées et sous-produits sur les zones Europe, Asie et Moyen-Orient (certification Halal) ;
organisation et pilotage des salons internationaux.
- * Lancement commercial sur le Moyen-Orient d'une gamme de saucisses de poulet valorisant les sous-produits de découpe et augmentant la marge commerciale.*
- janv. 2002 / déc. 2004** **Gérant majoritaire**
Sarl L'EPINETTE
Restauration et importation de meubles d'Europe Centrale, CA 200 K€, 4 personnes.
Créateur et gérant majoritaire de la société : ouverture de 2 magasins à l'enseigne "Un zeste de patine" dans le Nord-Pas-de-Calais ; développement de la clientèle et vente des points de vente et de la marque commerciale.
- * Création de l'entreprise ex nihilo, exploitation puis cession du fond de commerce.*
- janv. 2000 / janv. 2002** **Sales and marketing manager**
AKOLEO, Genève, Suisse
Négoce de matières premières agro-industrielles, CA 35 M€, 11 personnes.
Responsabilité commerciale et administrative de l'activité trading de matières premières
laitières et sous-produits associés, et de transferts de technologie à destination du secteur

industriel laitier Algérien (fabrication de lait en poudre, yaourts et fromage fondu).

* Maintien du niveau d'activité malgré une situation géopolitique locale très tendue.

janv. 1993 / déc. 1995 **Responsable de zone export**
Paris
LESIEUR Alimentaire, CA 275 M€, 950 personnes.
Suivi commercial et marketing des marques grand public du groupe (Carapelli, Carbonell, Ducros, Lesieur, Vahiné...) sur les zones Moyen-Orient, Méditerranée et Afrique ; participation aux salons internationaux.

* Introduction à l'export des gammes huiles d'olive et ouverture d'un bureau commercial à Chypre.

janv. 1991 / janv. 1993 **Directeur de filiale**
Libreville
Management d'une filiale important, reconditionnant et distribuant des produits alimentaires en BtoB et BtoC ; définition et mise en œuvre d'un plan de restructuration de la société (commercial, juridique et financier).

* Retour à l'équilibre des comptes sur deux exercices.

janv. 1991 / **Directeur commercial**
DUCROS
Importation et négoce de produits alimentaires en BtoB et BtoC ; animation d'une équipe de 7 commerciaux (ventes domestiques et export) et suivi en direct des grands comptes.

* Création et développement de l'activité export sur la zone Afrique Centrale.

janv. 1989 / janv. 2000 **Directeur commercial et marketing**
Budapest, Hongrie
BEGHIN-SAY) : Management des équipes commerciales nationales et export BtoC, des départements marketing, administration des ventes et logistique produits finis.

* Mise en place d'un nouvel ERP, développement des ventes par création d'une marque premium, soutenue par un plan marketing, distribuée en GMS.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1998 / juin 1999 **INSEAD, International Operations Management Program** - BAC+6 et plus
Fontainebleau

/ juin 1988 **3ème Cycle de Commerce International**
Kedge Business School (Marseille)

/ juin 1987 **Ingénieur en Agriculture** - BAC+6 et plus
Institut Supérieur d'Agriculture (Lille)

COMPETENCES

ERP, Carapelli, Carbonell

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Courant
Hongrois	Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

Passionné de photographie et d'arts photographiques, Pratique de la plongée sous-marine, kite surf et de la, course à pied