



**** *

** * *

Le Raincy (93340)

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

Directeur Opérationnel Développement Commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2016 / déc. 2021

Directeur du Développement Commercial - Directeur Opérationnel

Centre de Profit

* Refonte totale filiale et mise en place d'une stratégie de retournement avec objectif de sortie de

procédure de sauvegarde (Aubagne) et la procédure de Redressement Judiciaire (La Réunion)

et fixation des priorités commerciales et industrielles (produit, marché, prix, communication, distribution) à court et moyen terme.

* Management complet des filiales DOM (Directeur Opérationnel) : Commercial, SAV, RH

* Objectifs atteints :

* Sortie de Sauvegarde (Aubagne) et du Redressement Judiciaire (La Réunion)

* Retour en force de l'image du Groupe et reprise de 45% de parts de marché à la Réunion (contre 10% à mon arrivée) en chauffe-eau solaires en 2018.

* Mise en place d'une nouvelle offre de fourniture d'énergie (eau chaude).

* Retour à l'équilibre financier en 2021.

janv. 2012 / déc. 2014

Directeur du Développement Commercial & Directeur Administratif et Financier

EVASOL

Reprise en 2012 du leader des solutions kits clés en mains d'économie d'énergie (photovoltaïque).

Directeur du Développement Commercial & Directeur Administratif et Financier

* Définition et déploiement de la stratégie en vue d'atteindre les objectifs commerciaux ambitieux.

* A l'initiative du concept unique « rente solaire » : rémunération des particuliers en échange de l'utilisation de leur toiture (centrales photovoltaïques financées en tiers investissement).

* Management des fonctions financières et de la comptabilité. Réorganisation de la Direction

Financière pour accompagner efficacement le développement de l'entreprise.

* Conduite du changement de manière graduelle dans la perspective de l'amélioration continue des performances.

* Résultats : - 4 M€ de CA générés en 2013 vs 0,5 M€ 2012

janv. 2011 / janv. 2012

Directeur Marketing & Commercial Groupe

MARC GIORDANO

- 150 M€ de levée de fonds en quelques mois seulement (tiers investissement).

2011- 2012 Directeur Marketing & Commercial Groupe - (contexte : abandon de la politique française ENR)

* Modernisation de la stratégie marketing & commerciale avec fixation des priorités de développement (produit, marché, prix, communication, distribution) à court et moyen terme.

* Renforcement de la communication digitale via la refonte des sites internet et le lancement

d'une campagne web très efficace.

* Résultats : - Amélioration significative de l'image du Groupe

- Objectifs atteints à 100 % : 3,7 M€ de CA générés

- Recrutement de 35 solaristes (distributeurs), ouverture de 11 grands comptes, négociation en GSB (Leroy Merlin, Kingfisher etc).

janv. 2008 / janv. 2011	Président Fondateur DOLCEO <i>Commercialisation et installation directe des solutions thermiques auprès des particuliers.</i> <i>Président Fondateur</i> <i>* Management de tous les aspects opérationnels, administratifs, achats, financiers et RH.</i> <i>* Conception et pilotage de la stratégie de développement, mise en place de process opérationnelle de chantier efficaces.</i> <i>* Résultats : - Gain de 200 clients, 99 % de taux de satisfaction atteint en un an</i> <i>- 2,5 M€ de CA générés</i>
janv. 2004 / janv. 2008	Directeur de 3 Centres de Profits du Groupe ELSAD ET GIORDANO CHALEUR SOLAIRE <i>Agence Commerciale nationale dédiée à la commercialisation des marques du groupe.</i> <i>Directeur de 3 Centres de Profits du Groupe</i> <i>* Création et mise en place des agences depuis le recrutement et le management des équipes</i> <i>commerciales et techniques (75 personnes) à la définition de la stratégie jusqu'à sa mise</i> <i>œuvre. Gestion administrative, commerciale et financière.</i> <i>* Résultats : - 90 % de croissance annuelle du CA France</i> <i>- 14 M€ de CA France 2008 vs 1 M€ n-4 ans</i>
janv. 2002 / déc. 2014	Acteur GROUPE GIORDANO INDUSTRIES - Aubagne (13) <i>à fin 2015) Acteur majeur de la conception de solutions (B to B & B to C) de production d'eau chaude sanitaire</i> <i>et de chauffage combinant Énergie Solaire et Thermodynamique. 20 M€ de CA, 280 personnes.</i>
janv. 2002 / déc. 2007	Directeur Marketing & Commercial GIORDANO INDUSTRIES <i>Modernisation de la stratégie marketing & commerciale avec fixation des priorités de</i> <i>* Proposition et mise en place d'actions commerciales et marketing. Création des sites web et du</i> <i>marketing digital.</i> <i>* Constitution d'un solide réseau de distributeurs et partenaires pérennes. Ciblage de nouveaux</i> <i>potentiels via l'acquisition et expansion de nouveaux marchés en Europe.</i> <i>* Recrutement et Management de l'équipe commerciale (80 personnes) sur un périmètre</i> <i>international.</i> <i>* Mise en place du Centre de la Relation Client, d'un outil CRM et d'un ERP (350 utilisateurs).</i> <i>* Résultats : - 30% de croissance annuelle du CA</i> <i>- 30 M€ de CA générés</i>

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2022	FORMATION QUALIFIANTE E-COMMERCE & MARKETING DIGITAL
sept. 1999 / juin 2002	Diplômé de Ecole Supérieure de Commerce de Grenoble (Bac+5) - BAC+6 et plus EM GRENOBLE

COMPETENCES

De formation supérieure ESC GRENOBLE avec près de 20 ans d'expérience dans le pilotage stratégique d'entreprise dans le secteur de l'industrie : stratégie commerciale, management d'équipes, fonctions de direction
Vision à 360° de l'entreprise.
B to B / B to C
Ouvert à tous secteurs d'activité

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Italien
Français

Courant
Courant
Bilingue