***** **********
Nationalité Française

** ***** ** *******
Wintersbourg (57635)
****
*****.**********@*****.***

Directeur régional Ile de France et Nord, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2019 / **Directeur régional Ile de France et Nord**

août 2013 / avr. 2020 **DIRECTEUR REGIONAL**

Leader Européen Sanitaire et canalisation à sertir (Multicouche, Zingué, Inox) Céramique
avec la marque Allia depuis 2016. Système d'évacuation des eaux de pluie toit terrasse.

Missions Responsable du quart Nord Est de la France.
- Pilotage 20 M€ puis 40M€ depuis 2016 (Rachat d'Allia : fabricant de Céramique sanitaire.
- Management de 11 cadres commerciaux :
7 Responsables Prescription, 4 Responsables Distribution
- Gestion des relations enseignes en région. (Comafranc, Saint Gobain, Tereva...)
- Participation à l'élaboration de la politique commerciale prescription et distribution.

mai 2012 / août 2013 **CHEF**

Sté Frans bonhomme

Leader de la Distribution de produits du bâtiment (Artisans TP Industrie et administration)
Missions Responsable des 3 agences composant l'unité économique (16 personnes) :
- Management de la force de vente. (Chef des ventes /Vendeurs)
- Management des Chefs de dépôt.
- Garant des résultats de l'UE

mai 2007 / mai 2012 **DIRECTEUR REGIONAL**

Compagnie France Chimie

Fabricant de produits chimiques pour les professionnels du bâtiment.
Missions Création complète de la région Est :
- Organisation de la région en Secteurs : potentiels, plans de tournées, fichiers prospects.
- Recrutement et formation des VRP.
- Formateur : Vente et organisation au niveau national.
Résultats - 2007 : Région Est créée. 3 VRP recrutés. (+ 700k€)
- 2008 : Région Est développée : 8 VRP : 2ème Résultats France. (1.3M€)
- 2009 : Région Est et Nord : 1er Résultats France.. (2.3M€)
- 2010 : Région Est, Nord et Paris : 1er Résultats France. (4.3M€)

juil. 2004 / mai 2007 **MANAGER COMMERCIAL.**

Sté Berner France

Leader en vente directe de produits techniques aux professionnels du bâtiment, de l'automobile et de l'industrie.
Missions - Recrutement, formation et développement de l'équipe commerciale Alsace Lorraine.

- Management de 13 Commerciaux. (Organisation, accompagnement, développement)
- Atteinte des objectifs, application de la politique commerciale de l'entreprise.
Résultats - 2004 : Objectifs commerciaux atteints.
- 2005 : Objectifs dépassés (+ 5%)
- 2006 : Objectifs commerciaux atteints.

juil. 2003 / juil. 2004 **DIRECTEUR CENTRALE D'ACHAT**
CORA Antilles
Centrale d achat Cora, Match, Ecomax : Antilles Guyane (Budget 730 M€, 65 Magasins)
à Croissy Beaubourg.
Missions - Participation aux comités de pilotage.
- Management de 7 acheteurs export et 2 acheteurs locaux.
- Gestion de la centrale : 20 personnes (organisation, budgets ...)
Résultats - Validations des accords 2003.

janv. 2003 / **CHEF DE VENTE REGIONAL**
D.R Paris+Ouest

janv. 2002 / **CHEF DE VENTE REGIONAL**
D.R Paris+Ouest

janv. 2001 / **CHEF DE VENTE REGIONAL**
D.R Paris+Ouest

janv. 2000 / **CHEF DE VENTE REGIONAL**
D.R : Nord+Est

janv. 1999 / juil. 2003 **CHEF DE VENTE REGIONAL**
Sté Henkel France
Division Colles, Adhésifs et étanchéité.
Missions - Participation à l'élaboration de la politique commerciale (conseil marketing, conseil
merchandising, cycles promotionnels, référencements, actions par enseignes...).
- Garant de sa mise en application régionale (qualitatif / quantitatif)
- Management d'une équipe de chefs de secteurs (recrutement, formation, suivi)
- Négociations en centrales régionales GSA et GSB.
- Animation, formation et vente auprès de réseaux de grossistes.

janv. 1999 / D.R : Nord

déc. 1996 / déc. 1998 **CHEF DE SECTEUR**
Sté Henkel France
Division Colles, Adhésifs et étanchéité.
Missions - Vente en GSA et GSB de colles et produits d'étanchéité (Rubson, Super Glue 3,
Pattex...) . Secteur Est de la France
- Référencement, merchandising, implantations.
- Animation de force de vente grossiste.

janv. 1994 / déc. 1995 **CHARGÉ DE MISSION EXPORT**
AUSTRALIE. (E.S.C)

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1993 / juin 1995 **Management International et Marketing; Bac+4 Niveau II** - BAC+6 et plus
E.S.C; CCI Strasbourg

sept. 1991 / juin 1993 **B.T.S Action Commerciale; Formation en Alternance (I.F.A)** - BAC+2
CCI Strasbourg

sept. 1990 / juin 1991 **Première année de Science Eco**
Université L. Pasteur Strasbourg

/ juin 1990 **BAC. C (Mention) Mathématiques / Physiques** - BAC
Lycée Mangin Sarrebourg

COMPETENCES

Word, Excel, PowerPoint, CRM /SharePoint/ Outlook/ Netmeeting

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Professionnel
Allemand	Elémentaire
Français	

CENTRES D'INTERETS

Voyages, Judo, parapente, tennis, plongée sous-marine