



***** *****

Permis B

Clichy (92110)

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

EXPERTISES, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2023 / août 2023

Directeur des Ventes GMS

Michel & Augustin - Groupe Danone (Paris)

* Définition de la stratégie commerciale FDV 2023/2024

* Mobilisation de la FDV dans la transformation des plans nationaux dans les enseignes

* People planning, recrutement, management et engagement de la FDV dans l'atteinte des objectifs

oct. 2022 / mars 2023

CRM / Digital Transformation Project Lead France

PepsiCo France (Paris)

Mise en place du CRM Européen (Power BI, Trax, Stay in Front) sur le marché français (150 utilisateurs)

avec une équipe internationale pluridisciplinaire (Business & IT) - projet en anglais

* Coordination de l'équipe projet, animation des comités de pilotage

* Cahier des charges et planning avec les stakeholders clés, plan com

* Analyse des impacts du nouvel outil sur le business, les métiers, les process, le change management

oct. 2021 / oct. 2022

Responsable des négociations annuelles

Compte Clé National GMS

* Négociation annuelle et gestion de la relation client, gestion des budgets

* Construction & pilotage des plans d'affaires et coordination interne (catman, fonction support et FDV)

* Construction & optimisation du plan promotionnel, pilotage budget NIP

* Progression ventes sell-in CAD oct val AMC +11% vs GMS -1%

sept. 2019 / sept. 2021

Responsable de service

FDV Externalisée

Responsable FDV Externalisée et formation GMS et Hors Domicile sept 2019 - sept 2021

Responsable de service : FDV Externalisée (250 pers), Formation - 4 direct reports - Budget 11M€

* Engagement des prestataires dans la transformation des plans d'affaires et des objectifs

* Développement et mise en place des projets stratégiques impactant la FDV

* Optimisation de l'efficacité commerciale (route to market, KPIs, formation, boîte à outils, com, CRM)

* Négociation des contrats, appels d'offres, pilotage et optimisation des budgets 11M€

* Développement et optimisation des plans de formation FDV PepsiCo GMS et AFH

* Trophée Action Co 2020 - meilleur dispositif FDV supplétive pour le dispositif DC AFH - Trophée

LSA 2021 meilleure force de vente GMS Epicerie salée et Boissons non alcoolisées

janv. 2019 / août 2019

Chef des Ventes France

Durance (Paris - Avignon)

Management de 8 chefs de secteur en France sur les circuits GSS et boutiques multi-marques

* Gestion de la FDV : cadrage des priorités, KPIs, bonus, analyse de la performance

* Coaching terrain pour développer les compétences et animation équipe

* Influence & maillage auprès des directeurs régionaux des enseignes

* Mise en place nouvelle sectorisation, ouverture de 40 magasins GSS

mai 2010 / déc. 2018

Coordinateur national des ventes drive

Bel France (Suresnes - Besançon) - Bel AFRIK'OM (Guadeloupe)
> Gain de 1 455 références Bel (CA incrémental de 950K€) chez Leclerc Drive en 6 mois
* Responsable outils et performance : Chef d'orchestre efficacité commerciale pour 100 RS
> Déploiement de Salesforce et Qlick Sense pour optimiser le pilotage du business sur le terrain
* Chef de marché export Antilles : Mise en place d'un nouveau partenariat de distribution avec le groupe FIMAR en Guadeloupe > Progression des ventes volume de +8.2% vs A-1
* Responsable de Secteur Senior > Évolution des ventes volume sur mon secteur en 2012 de +2,9% vs -0,88% pour le national; en 2012 plus jeune RS Sénior de France

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2010 **Master 2 Négociateur d'Affaires Internationales** - BAC+5
ESCI Groupe HEMA

sept. 2007 / juin 2008 **Master 2 International Business and Management; Echange Erasmus** -
BAC+5
Sheffield University - Royaume-Uni; Amsterdam School of International
Business - Pays-Bas

/ juin 2005 **BTS Commerce International** - BAC+2
Cahors

COMPETENCES

CAD, DC, Power BI, Salesforce

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant
Espagnol Elémentaire
Français

CENTRES D'INTERETS

Plongée sous marine, voyage et découverte, cuisine