

Manager Commercial Anglais courant

COMPETENCES :

MANAGER

- Diriger et coordonner une filiale composée de 50 personnes
- Définir et appliquer la politique commerciale et marketing
- Manager en direct les équipes commerciales
- Organiser les structures et les adapter aux besoins de l'entreprise sur son marché
- Membre de comités de direction et d'organisations : Medef, Gemtic, Opcalia.

NEGOCIER

- Négocier au niveau national et international les grands comptes.
- Mettre en place le Category Management
- Définir les stratégies et tactiques commerciales multi-réseaux
- Négocier les conditions commerciales, les référencements, les opérations marketing

GÉRER

- Responsable du P&L, des services RH, Finance, commercial, SAV, marketing et technique
- Développer les synergies et les partenariats
- Suivre et reporter les résultats au niveau groupe
- Définir la politique tarifaire
- Maîtriser les outils informatiques : Pack Office, Lotus, Siebel

RESEAUX

- Gérer des centrales d'achats multi-réseaux : GSA, GSS, grossistes, VPC, E-commerce
- Animer les réseaux de distribution interne et externe
- Négocier les partenariats avec les réseaux distributeurs

PARCOURS PROFESSIONNEL

01-14/06-2015

BUSINESS UNIT MANAGER MAYOTTE - SFR

Opérateur de radiotéléphonie CA 2014 : 11,4 Milliards d'€

05-2006/12-2013

DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE - AVERY DENNISON

05-2004/05-2006

RESPONSABLE GRANDS COMPTES NATIONAUX - AVERY DENNISON

1^{er} Fabricant mondial d'étiquettes CA 2005 France : 18 Millions d'€

12-2001/05-2004

RESPONSABLE GRANDS COMPTES NATIONAUX - ELECTRONIC ARTS

Leader mondial édition de jeux vidéos - CA : 220 millions d'€ - Gérer un portefeuille clients de 60 millions d'€.

05-1998/10-2001

RESPONSABLE DE SECTEUR – France OUEST - NINTENDO FRANCE

Leader mondial des consoles de jeux vidéos - CA : 250 millions d'€

01-1997/04-1998

RESPONSABLE DE SECTEUR – NORD FRANCE - ALLIANCE FROMAGERE

Gérer un portefeuille de 140 clients alimentaires

FORMATIONS

2011

Développer les 4 atouts d'un manager de haut niveau – CEGOS/ INSEP

2010

Change Management Training DDI –Gallup

2010

Négociation commerciale grands Comptes - P&L and balance sheet / Formation financière Legos

2009

Global Leadership Development Program / Gallup University (Leiden)

2009

Entraînement intensif à la négociation / Cegos

2008

Formation LME / Arkose Associés

1996

Maîtrise de Sciences de Gestion – I.A.E. Poitiers (86)

1994

DUT Techniques de Commercialisation – I.U.T. La Rochelle (17)

DIVERS

Loisirs :

Passionné par la musique (Jazz), les voyages, le Cinéma (réalisation d'un court métrage)
Pratique du tennis en compétition, du V.T.T., de la randonnée et plongée.