



Directeur commercial

Management	Négociation	Distribution
Analyse du contexte et définition de la stratégie commerciale	France et International	Franchises, succursales, grands magasins, hypermarchés et VAD
Développement et animation de réseaux de distribution	Franchises et centrales d'achat	Sensibilité produits, respect de l'image et cohérence entre réseaux
Recrutement, formation et animation d'équipes commerciales	Langues étrangères : anglais, italien, néerlandais courants	Création et suivi de campagnes d'animation
Elaboration, contrôle et suivi de budgets Approvisionnement et gestion des stocks	Adaptabilité à des contextes culturels variés	Création, coordination et suivi de projets

WORMS Management Services, Paris

Private Equity

Directeur commercial de SgT (filiale à 100% de Worms)

Suivi de production textile - 15 M€ - 250 personnes

Août 2010 - Mars 2014 (3 ans 1/2)

- Création de la fonction et de la mission commerciale
- Recherche et ouverture de nouveaux marchés et de nouveaux comptes clients
- Suivi des clients et structures de ventes existants : **150 clients actifs ; 4 responsables commerciaux ; 15 M€**

Réalisations :

- Définition de l'offre, des cibles et de la stratégie commerciales
- Implantation de la méthodologie commerciale auprès des commerciaux et bureaux locaux
- Mise en place d'une politique de gestion du risque clients
- Accroissement du CA de 25% - Acquisition de 72 nouveaux comptes.

DESCAMPS S.A.S., Paris (Groupe Zucchi, Milan)

Production et distribution de Textiles linge de maison - 150 M€ - 1,100 personnes

Directeur des Ventes et du Marketing Opérationnel

Juin 2006 – Avril 2009 (3 ans)

- Développement des ventes auprès des réseaux de distribution wholesale (hypermarchés, multimarques, vente à distance (VPC - Internet)) : **9 chefs de zone, 3 responsables commerciaux, 7 agents, 2 assistantes- 18 M€**
- Création du département marketing opérationnel et mise en place du category management
- Coordination des missions export au sein du groupe Zucchi

Réalisations :

- définition du rôle et du positionnement de la marque Jalla en hypermarché
- définition de la mission des commerciaux et adaptation du contrat de travail
- création de trafic et aide à la revente
- dynamisation de la catégorie auprès des leaders de la distribution (Carrefour, Auchan, Leclerc)
- **accroissement du chiffre d'affaires direct de 30% entre 2006 et 2008**

Export Manager

Novembre 2000 – juin 2006 (5 ans 1/2)

Wholesale: Développement des ventes à l'international toutes marques (Descamps, Jalla, etc...) sur l'Europe, le Moyen-Orient, les Dom-Tom et les pays de l'Est : **25 agents, 3 chefs de zone - 8 M€**

Réalisations :

- Ouvertures de 6 franchises au Moyen-Orient, Dom-Tom et Pologne
- Ouvertures de 11 corners au Moyen-Orient, Danemark, Allemagne et Russie
- Développement des ventes wholesales en Allemagne et Italie
- Coordination et rationalisation des efforts du groupe à l'international

Retail: Développement des ventes, ouverture de points de vente (recrutement des franchisés ou implantation de pilotes), suivi et animation du réseau de boutiques : **43 franchises, 11 succursales, 7 shops-in-shops - 10 M€**

Réalisations :

- Retour à une politique d'expansion à l'international
- Refonte du contrat de franchise
- Ouverture de 12 boutiques sur 3 ans et modernisation du parc de boutiques existantes
- **Accroissement du chiffre d'affaire export de 35% à 10 M€ et réduction des coûts de 10%**

C.BERA, Valenciennes (groupe Zucchi, Milan)

Production et distribution de Textiles linge de maison - 20 M€ - 120 personnes

Responsable de zone Export

Février 1996 – Novembre 2000

- Création et développement des marchés Benelux, Angleterre, Espagne.

Réalisations :

- Création du département «Export »
 - Mise en place d'une politique d'expansion rapide par les marques de distributeurs
 - Développement du marché en Angleterre et en Espagne (salons professionnels, recrutement et suivis d'agents, visites des centrales d'achats)
 - Apport de solutions aux besoins spécifiques des marchés
 - CA de 0 à **3 M€** avec **200 clients** dont El Corte Inglés, John Lewis, Harvey Nichols, Carrefour, Cora, Delhaize, Inno
-

FORMATION

- Master II en Sciences Economiques – orientation finances (équivalent bac + 5), Université Catholique de Louvain (Belgique)
 - Echange Erasmus, Università di Bologna (Italie)
 - Mémoire de fin d'études : L'avenir des places financières de taille moyenne dans la zone euro - 1995
-

AUTRES

- Langues:
 - Courant : français, anglais, italien
 - Moyen : néerlandais
 - Notions: polonais, espagnol
 - Informatique: PC/Mac - MS-Office - Business Object
 - Voyage autour du monde, avril à septembre 2009
 - Création d'une Start-up: « Les véritables gaufres belges » à Cracovie, Pologne, 2009-2010
-

RECOMPENSES

- **Prix du meilleur exportateur de la Chambre de Commerce de Paris, 2006**, remis par **Christine Lagarde**, Secrétaire d'Etat au Commerce International.