

Stéphane PLANQUART
9 rue 3 frères Jeanssens
59390 LYS LEZ LANNOY

Tél. : 06 14 64 18 11
splanquart@yahoo.fr

35 ans,
vie maritale, 1 enfant

Mobilité nationale



BAC +4

2001
Maîtrise - IAE Lille
Spécialité Marketing

1999
DUT Carrières Juridiques
Roubaix - Spécialité droit

1996
BAC ES Tourcoing

Anglais élémentaire
Allemand élémentaire

Permis A – B

Pratique assidue de la
moto (piste & route)

Goût pour l'automobile
ancienne

Goût pour le vintage en
général (mode, musique)

Pratique VTT et Running

Références sur demande

Animation commerciale – Développement de marché ***Spécialiste des réseaux de distribution auto/moto***



Depuis 2012: CABINET AUTO CONSULTANT – LILLE - (59)

- Consultant en recrutement, formation et conseil
- Création et gestion de la business unit Moto
- Gestion portefeuille distributeurs et constructeurs
- Prospection active de nouveaux comptes (20 nouveaux comptes créés en 18 mois)
- Appui des distributeurs et constructeurs sur mise en place de politique commerciale



2005 - 2012: CGI – MARCQ EN BAROEUL- (59)

2010 - 2012 : Responsable Commercial CGI Conseil

- Participation à la création de la filiale de CGI spécialisée en recrutement, formation et conseil.
- Création de l'offre commerciale et définition de la politique prix.
- Prospection et accompagnement réseau au niveau national.
- Relation partenaires avec les constructeurs auto et les groupes de distribution

2008-2010 : Responsable du département FM et Développement des Ventes

- Management d'un département composé de 5 personnes.
- Responsable de l'activité financement automobile liée aux Finance Managers (400 M€ en 2008).
- Maîtrise d'ouvrage (évolution du concept, de l'offre F&I aux distributeurs, animations, challenges).
- Accompagnement du réseau sur vente du concept aux concessionnaires (prospection/négociation).

2005-2008 : Responsable du Marché Moto France

- Prospection et négociation d'accords constructeurs (création de Triumph Financement).
- Accompagnement et suivi du réseau commercial France (20 agences, 80 commerciaux).
- Maîtrise d'ouvrage (évolution de la politique prix, aménagement de l'offre produit).



2001-2005 : GROUPE LA VOIX DU NORD – LILLE (59)

2002-2005 : Chef de Produit Multimédia

- Animation et accompagnement du réseau commercial (70 commerciaux).
- Stratégie marketing et commerciale des 4 sites Internet du groupe.
- Mise en place de stratégies de couplage multi-supports (Print + Web).

2001-2002 : Chef de Projet

- Suivi de projet sur le site Internet www.lavoixdessports.com.
- Stratégie marketing et communication sur des services payants (abonnements / serveurs audiotels).
- Développement commercial autour de 2 cibles : clubs sportifs et grand public.