



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES (FONCTIONNEL)

Depuis Nov.2009 - EIZMANN S.A - Suisse -
Chief Executive Officer

Conception de la Stratégie générale et garant de la vision de l'entreprise.

- Consolidation de la rentabilité des marchés classiques (CHF 2.2 M) et développement des marchés relais (Slow-food & ethnic-food CHF 1.4M).

Juin.2005 - Nov.2009 ITM Alimentaire - France -
Directeur de Centre de profits

Gestion de l'activité du point de vente dans ses dimensions techniques, humaines et financières.

- Développement de la rentabilité selon la politique commerciale de l'enseigne (5.8M€ de CA).
- Analyse de l'activité, détermination des objectifs commerciaux, et des axes d'évolution.
- Superviser la gestion du PDV et contrôle de l'application des procédures d'hygiène et sécurité.
- Communiquer le bilan annuel et le budget prévisionnel (Amont, Commissions consultatives).
- Superviser la gestion des ressources humaines, (effectif :23), (paie, formation, recrutement).
- Négocier les prix et les délais de livraison des produits avec les fournisseurs directs.

2001 – Janv.2003 ITM Equipement de la Maison - France -
Responsable adjoint Unité de profits

Gestion adjointe de l'activité du point de vente dans ses dimensions techniques, et humaines.

- Gestion des plannings
- Gestion et suivi des commandes clients et fournisseurs
- Mise en place des stratégies marketing et Gestion du budget communication

2001 – Janv.2005 Cabinet EMC Consulting - Paris, Lyon, France / Genève Suisse -
Chargé d'affaires Marketing

Définition et mise en œuvre de la stratégie marketing comptes émergents (tarifs, promo, com, gammes de produits, supports techniques, ...).

- Elaboration de plan marketing et contrôle du déploiement des opérations.
- Elaboration et suivi des éléments de budget marketing pour l'ensemble des produits.
- Conception de la campagne promotionnelle des produits et de sa mise en œuvre.
- Réalisation de bilan des actions marketing et proposition des axes d'évolution.
- Apport d'appui technique aux commerciaux lors des plans d'actions.
- Définition de la stratégie de développement de produits avec les services R&D, prod, et commercial.
- Réalisation des études marketing et échange avec les services commerciaux, prod, R&D et DG.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES (STRATEGIQUE)

Depuis oct.2008 EIZMANN S.A - La Chaux-De-Fonds, Genève Suisse -
ADMINISTRATEUR

Juil.2001- Juin.2005 EMC CONSULTING S.A.S - Paris, Lyon, France / Genève Suisse -
ASSOCIE FONDATEUR (cédé en 2004)

FORMATION

1999-2000 Licence Traitement du Signal Comportemental –Institut IK.TECH Casablanca-Maroc
1997-1999 DUT Techniques de Commercialisation -Université de Lyon France

LANGUES

Anglais : TOEIC 565 Pts / Italien : DLECI / Arabe : Courant.

INFORMATIQUE

Logiciels : SAGE Winware, ORACLE EPM/BI, CISCO WebEx, ADOBE CS5.

ACTIVITES EXTRA-PROFESSIONNELLES

Sport Automobile License ASS (GT2 /CLIO CUP).