



02/04/1962 (62 ans)
Nationalité Française
Marié, 2 enfants
Permis B

Saint-Mitre-les-Remparts (13920)
** ** ** ** **

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

Développeur de Business & Directeur d'Agence, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2018 / mars 2023

DIRECTEUR SERVICE CORSE

SMTRT 13740 Le Rove

Organisation & Management de la Région "Corse", au départ de Marseille :

- * Personnel administratif X 5 personnes
- * Commercial sédentaire X 1 personne
- * Personnel de manutention X 4 personnes
- * Conducteurs PL X 4 personnes

Management des Agences en Corse :

- * Ajaccio X 15 personnes
- * Bastia X 15 personnes
- * Porto-Vecchio X 6 personnes

Développement Commercial :

- * Continent - Corse
- * Corse - Continent

Relation avec les Compagnies Maritimes :

- * Continent - Corse
- * Corse - Continent

janv. 2018 / juin 2018

Directeur

« Confidentiel » / Paris & Lille

Management des agences Region Parisienne et Hauts de France

Développement Commercial

mars 2017 / déc. 2017

Gérant Mandataire (non salarié)

"Confidentiel Franchise" 06 Nice

janv. 2013 / déc. 2016

DIRECTEUR D'AGENCE

HEPPNER À NICE

- Gestion (Finance, RH, Exploitation) et Développement commercial d'une agence de 31 personnes

- Création et Amélioration des résultats de : Messagerie INTER, Affrètement INTER & National + OverSeas (Projet 2015)

Actions de fort développement (Europe du Sud et Europe du Nord).

Le C.A. externe est passé de 2,5M€ à 6,3M€ en moins de 3 ans

janv. 2008 / déc. 2012

DIRECTEUR RÉGIONAL DES VENTES

EXPEDITORS À LILLE

- Management d'une Force des Ventes Régionale (Nord-Est) : 6 personnes

- Développement et Gestion d'un portefeuille client régional

- Formation et Intégration et Coaching des nouveaux arrivants au Département Ventes - France

Pendant 5 ans, mon périmètre régional s'est développé par des actions ciblées sur des prospects Grands Comptes, Comptes Médium & Small

La Marge Brute de la région est passée de 2,3M€ annuels à 5,1M€ en 2013

janv. 2000 / janv. 2008

DIRECTEUR RÉGIONAL DES VENTES

EXAPAQ À VALENCIENNES

Encadrement des Équipes Commerciales (1/4 Nord Est) : 15 personnes

- Recrutement / Intégration + Formation / Coaching

- Suivi et Développement du Business de la région Nord

- Mise en place des Comptes acquis et mise en oeuvre du programme de fidélisation

Durant ces 8 années, le REX (Résultat Net "avant Impôt et Exceptionnel") est passé de 0€ en 2000 à 7,9M€ à fin 2007.

L'équipe des ventes a été structurée, stabilisée et pilotée par la formation continue et le coaching régulier.

janv. 1997 / janv. 2000 DIRECTEUR D'AGENCE

TESTUD - VITROLLES - 13127

- Gestion de l'Agence : Opérations, RH, Administratif, Financier, etc.

- Développement du Business : Messagerie et Affrètement - France

janv. 1994 / janv. 1997 DIRECTEUR RÉGIONAL DES VENTES

COLIRAIL RÉGION MÉDITERRANÉE

Encadrement des Équipes Commerciales de l'Arc Méditerranéen : 8 personnes

L'acquisition de comptes significatifs (FDJ, InterVascular, Donatello, etc.) a permis de conforter et de pérenniser la rentabilité des agences de la région

janv. 1984 / déc. 1993 DIRECTEUR D'AGENCE

JOYAU - VITROLLES -13127

- Gestion et Développement d'une agence de 35 personnes

Lors de ma présence à la tête de l'agence, les résultats se sont stabilisés en positif et la situation RH a été stabilisée.

janv. 1980 / janv. 1984 RESPONSABLE DES EXPÉDITIONS

D.I.P.T.A. - AIX EN PROVENCE - 13100

- Création du Service des Expéditions : France & International

- Mise en place de l'équipe et des procédures

DIPLOMES ET FORMATIONS

janv. 2022 / mars 2022 Attestation de Capacité Transport - BAC+4

ISTELI Marseille

janv. 2017 / févr. 2017 TOEIC - BAC+4

Candidat Libre

sept. 2009 / juin 2011 Sales Certificates 1 & 2

EXPEDITORS

sept. 1977 / juil. 1980 Bac G2 en1980 - BAC

COMPETENCES

Management de Centre de Profit
Management d'Equipe de Vente
Développement de business
Gestion de Grands Comptes

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

CENTRES D'INTERETS

Natation en Eau Libre (10km / semaine)
Randonnée en Montagne
Spectacle vivant