



***** **

01/05/1967 (57 ans)
Nationalité FRANCAISE
PACSE
Permis A/B

* ***** **

Rueil-Malmaison (92500)

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

DIRECTEUR BUSINESS UNIT, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2021 / aujourd'hui

DIRECTEUR COMMERCIAL

GNFA

Organisme de Formation professionnelle à la pointe des solutions Digitales (E-learning, Blended, Classes Virtuelles), acteur de la compétence pour les métiers des Services de l'Automobile.

Mes missions :

- Gestion de la Direction Commerciale, et Solution Delivery
- Gestion du P&L
- Membre du Comité de Direction
- Encadrement des équipes Commerciales (Resp Grands comptes, Commerciaux territoriaux, Service clients et Télévente)
- Gestion des dossiers de Transformation Digitale
- Définition des stratégies de développement : commerciale et marketing

janv. 2017 / mai 2021

DIRECTEUR DU DEVELOPPEMENT

PHONEACT

spécialisée dans les solutions Ecommerce et CRM (E-commerce Cross Canal, ESN, CRM solutions).

Effectifs managés, 60 personnes (commerciaux, responsables de comptes)

Missions :

- Management d'équipes (commerciale, IT, Finance et projet)
- Gestion et optimisation des Kpi's Financiers (P&L) et opérationnels
- Développement Commercial et lancement de nouvelles offres
- Pilotage des projets de transformation digitale

janv. 2013 / avr. 2017

DIRECTEUR COMMERCIAL et MARKETING

SKEELBOX

cabinet de consulting spécialisé dans les stratégies E-commerce cross canal et Digitales (ESN, Transformation Digitale, Webmarketing).

Effectifs managés, 40 personnes : Commerciaux, Consultants

Missions :

- Management d'équipes (commerciale, IT, finance et projet)
 - Gestion et optimisation des Kpi's financiers (P&L) et opérationnels
 - Pilotage des projets de Transformation Digitale
 - Développement commercial et lancement de nouvelles offres
- Résultats : Doublement du chiffre d'affaires et de la marge en 2 ans.
Références clients : HSBC, LCL, MMA, NATURALIA, Nature et découvertes, BATA, COURIR, MONDADORI...*

janv. 2008 / févr. 2013

DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING

MEZZO

Filiale du groupe 3 Suisses, conseil et solutions E-commerce Cross canal et Digitales (ESN, CRM, Datamining)

Effectifs managés, 90 personnes : Commerciaux, Consultants

Missions :

- Définition et pilotage des stratégies commerciales et opérationnelles
- Gestion et optimisation des Kpi's financiers (P&L) et opérationnels

- Management d'équipes (commerciale, finance, projet et production)
Résultats : Doublement du chiffre d'affaires en 4 ans
et création d'une offre Pan européenne

mars 2001 / janv. 2008 DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING

BLUELINK

Filiale du groupe AIR FRANCE/KLM, spécialisée dans les solutions CRM, le marketing client et les programmes de fidélisation.

Effectifs managés, 60 personnes

Missions :

- Définition de la stratégie marketing et de la politique de développement.
- Management de la force de vente et des équipes projets
- Développement commercial et lancement de nouvelles offres

Résultats : Doublement du chiffre d'affaires en 4 ans
et augmentation de la marge de 25%

janv. 1998 / mars 2001 DIRECTEUR COMMERCIAL EUROPE

GROUPE TELETECH INTERNATIONAL

solutions CRM, solutions E-commerce.

Nouvelles technologies

Effectifs managés, 90 personnes

Missions :

- Définition et Gestion des stratégies commerciales et marketing au niveau européen
- Management de la force de vente et des équipes Grands comptes
- Développement commercial et optimisation des Kpi's financiers (P&L)

Résultats : Augmentation de 40% du chiffre d'affaires en 2 ans et création d'un réseau Paneuropéen

janv. 1989 / janv. 1998 DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE

SITEL France

solutions CRM, solutions E-commerce, Solutions Call Center, VPN solutions

Effectifs managés, 60 personnes

Missions :

- Définition et pilotage des stratégies commerciales et opérationnelles
- Gestion et optimisation des Kpi's financiers (P&L) et opérationnels
- Management d'équipes (commerciale, finance, projet et production)

Résultats : Augmentation de 20% du chiffre d'affaires
chaque année durant 8 ans

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2007 / janv. 2008 MBA - BAC+5
UNIVERSITE DE SAN DIEGO USA

sept. 1985 / juin 1988 Licence - BAC+3
école des cadres

sept. 1982 / juin 1985 BAC B - BAC
lycée notre dame de boulogne

COMPETENCES

Management, Relation Clients, E-commerce, VPN, Transformation Digitale

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Professionnel

CENTRES D'INTERETS

Rugby , NTIC

