

CV Repreneur 109020

Son profil / parcours

Il habite : Saint-Ouen (93), France

Age : 51 ans

Sa formation : MBA Marketing du Luxe obtenu en 1998.

European Business School option Marketing et Management en 1997.

Lycée Français de Barcelone Bac ES en 1992.

Parcours professionnel : Chief Sales Officer & Associé (depuis 2017)

Start-up leader sur son marché proposant une solution 360° aux marques pour leur développement sur le réseau Marketplaces.

Business development :

- Sourcing Key Accounts sur les catégories stratégiques,
- Optimisation portefeuille de marques au travers d'indicateurs et l'analyse de data,
- Fort relationnel avec les décideurs (CEO, DG, Dir.Com, Dir. MKT, Dir. Inter, DAF).

Change Management :

- Mise en place d'une nouvelle approche commerciale,
- Nouvelle approche marché pour développer notre position de Leader,
- Mise en place de nouveaux outils (CRM, PIM, BI, ?),
- Nouvelle organisation RH,
- Process on-boarding marques partenaires.

Distribution :

- Définition du terrain de jeu Marketplaces,
- Ciblage marques partenaires avec matching des attentes Marketplace,
- Définition et pilotage Account management pour les comptes clés (Zalando, Amazon, La Redoute, ?),
- Définition et exécution des process de production, publication et service client.

Fondateur (depuis 2014)

Consultant en stratégie et développement commercial pour :

- Des marques souhaitant développer / mettre en place leur stratégie retail et/ou leur

stratégie de développement international,

- Des sites e-commerce qui ont besoin de renforcer, structurer, professionnaliser leur organisation commerciale, ainsi que de mettre en place de nouveaux process / outils pour gagner en efficacité et en productivité dans un souci d'optimisation pour faire face à une croissance forte.

Consultant en stratégie mobile drive to store et de réengagement pour :

- Améliorer la satisfaction client au travers de stratégies de réengagement multicanales et personnalisées,
- Piloter des actions marketing personnalisées dans le but de mesurer le comportement des utilisateurs - générer une relation ciblée sur les utilisateurs dans un environnement digital.

Global Sales Director (2012-2014)

L'un des leaders européens du e-commerce :

- Gestion des équipes commerciales en France et à l'International (pilotage / accompagnement des différents services reliés à l'activité commerciale),
- Création et gestion des filiales en Espagne, Allemagne et Italie,
- Définition des objectifs commerciaux en lien avec la Direction et le Business Plan,
- Responsabilité des objectifs de CA et de marge brute,
- Structuration et professionnalisation des équipes (nouveaux process, outils, structure),
- Réflexion et développement de la stratégie Grands Comptes Européens pour sécuriser la relation commerciale avec les principaux partenaires européens,
- Mise en place du nouvel outil CRM / Salesforce (étude des besoins, rédaction du cahier des charges, pilotage de l'intégrateur, mise en place, suivi et formation des équipes),
- Gestion du Marketing B2B: positionnement SRP.com auprès des institutions, salons, fournisseurs,
- Gestion du planning des ventes et de l'ADV,
- Gestion du pricing des ventes (respect des marges et du positionnement prix),
- Vision stratégique des ventes à travers une lecture et une connaissance des KPI's,
- Membre du CODIR.

Regional Sales & Operations Director Europe (2011-2012)

Articles de luxe et bijouterie :

- Diriger CGB Business sur la zone, pour atteindre les objectifs de vente et rentabilité,
- Management et coaching des 4 Managing Director,
- Mise en place du Business Plan (Budgets, Forecast, KPI's, ?),
- Analyser la structure des pays, leur organisation, distribution, lister les priorités et garantir le suivi / les actions,
- Elever la qualité de la distribution (mise en place CF concept sur le segment MOB, élever le segment MUB, emplacements boutiques, distribution géographique),
- Travailler sur la notoriété et la perception de la marque,
- People Management: 4 filiales / assurer le niveau des équipes,
- Process Management pour assurer une approche cohérente des marchés,

- Développer la communication entre les pays / la zone / HQ.

Country Manager Spain (2008-2010)

Commerce électronique :

- Prix Seeliger y Conde Joven Talento Directivo 2010,
- Sélection et Management d'une équipe de 20 personnes (3 Team Sales Managers, 11 commerciaux, 1 Senior Marketing, 2 Marketing Analysts, 3 Assistants),
- Mise en place et lancement de la filiale,
- Planification et exécution de la stratégie d'entreprise (choix des marques, conditions commerciales, prix, politique marketing),
- Gestion du PNL et élaboration Business Plan à 3 ans,
- Négociation et relationnel avec les cadres dirigeants et Conseils d'Administration,
- Gestion et implantation de la vision et de la mission de l'entreprise en Espagne,
- Participation aux Salons Internationaux (Bread & Butter, Pitti, ISPO, Tax Free, ?).

Country Manager Spain (2005-2008)

Confection et mode :

- Management d'une équipe composée de : Marketing Manager, Key Account Manager, Visual Merchandiser, 3 commerciaux, 5 agents et une Sales Assistant,
- Participation au processus de développement des collections,
- Ré-organisation complète de la distribution / Définition des clients clés avec lesquels travailler,
- Mise en place d'une distribution équilibrée (grands magasins, mode, maroquiniers, sports, ...),
- Introduction de la marque chez les Compte Clés : CORTE INGLES / Sports, Bagages, Maroquinerie ALDEASA / Accessoires,
- Introduction de la nouvelle ligne de vêtements avec succès / 500.000 ? en 07 (2ème pays),
- Préparation du Forecast Database mensuel,
- Shop in Shop concept : CORTE INGLÉS (4), Distribution multimarque (7),
- Recherche d'emplacements pour une boutique en propre (Barcelona & Madrid),
- Définition et suivi du Budget Marketing / 600.000 ?,
- Développement d'outils Trade Marketing (VM, POS corners, window displays, ...),
- Participation aux Salons Internationaux (Bread & Butter, Pitti).

Directeur Commercial (2002-2005)

Articles de luxe :

- Planification et exécution de la Politique Commerciale,
- Recrutement & Management d'une équipe de 4 personnes / Agent au Portugal (3 personnes),
- Élaboration du Compte d'Exploitation et du Business Plan à 3 ans,
- Création de la filiale (projet, structure, recherche de locaux, cabinet juridique, ?),
- Relation presse conjointement avec notre Attachée de Presse (collections, événements, ...),
- Credit Management.

Wholesale, Duty Free :

- Plan Marketing (Tarifs, Marges, Publicité, ?),
- Mise en place d'un plan d'action (prospection, objectifs quantitatifs et qualitatifs, ...),
- Contrats de Distribution Sélective en Espagne et au Portugal,
- Développement d'un réseau de corner (Corte Inglés (9), Aldeasa (5), ?),
- Négociation avec les Grands Comptes (Corte Inglés, Aldeasa, Iberia, ?),
- Création de l'activité « Cadeaux d'Affaires ».

Retail :

- Gestion, développement et animation de l'activité Retail : Madrid et Lisbonne,
- Formations (Merchandising, produit, matières, ?),
- Séminaires, incentives,
- Evénements (lancement produits, présentation nouvelles collections, cocktails, ...),
- Recherche de nouveaux locaux (Barcelona, Marbella, Lisbonne, Porto),
- Lien entre les architectes et entreprises de bâtiment.

Responsable Export Europe du Sud, Moyen Orient, Afrique (18 pays) (1998-2002)

Articles de luxe :

Budgets (CA, investissements, rentabilité),

Ouverture et développement de nouveaux marchés : Arabie Saoudite, Jordanie, Tunisie, ?

Analyse, reporting et suivi des 3 zones :

- en direct (Espagne, Afrique),
- Management d'Agents (autres zones).

Négociation avec les différents réseaux locaux de distribution,

Élaboration et mise en place de :

- Contrats de Franchise (Grèce, Portugal, Turquie),
- Contrats de Licence (Turquie).

Développement et animation de l'activité Retail de mes zones (11 boutiques),

Prise de commande, gestion des stocks, formations (Merchandising, produit, matières, ?).

Assistant Directeur Conseil (1998)

Articles de luxe :

- Audit des Boutiques Sulka (PAP Haut de Gamme) à travers le monde,
- Création de la base de données clients,
- Rédaction d'un dossier concurrence.

Ses compétences :

- Leadership,
- Capacité d'analyse,
- Orientation business et fort sens du développement,
- Relations humaines,
- Apport de méthodes et d'outils,
- Esprit d'initiative et entrepreneur, vers un même objectif : forte croissance et rentabilité de l'entreprise,

- Capacité à mettre en place des stratégies commerciales adaptées en fédérant et pilotant les équipes.

Société(s) recherchée(s)

Titre société recherchée : Mode et accessoires, cosmétiques, art de la table, décoration, gastronomie

Secteur(s) d'activité recherché(s) : Boissons / viticulture, Industrie agro-alimentaire, Alimentation pour animaux de compagnie, Fab / distrib. équipement de la maison, Fab / distribution de biens de consommation, Industrie textile et de l'habillement, Plastique / Chimie / Pharmacie, Fab. d'articles de luxe et de cosmétique

Description société recherchée :

Localisations recherchées : Aquitaine, Languedoc-Roussillon, Provence-Alpes-Côte d'Azur

Valorisation recherchée : 200 K€ à 3000 K€

Montant de son apport : 500 K€

Dans sa démarche le repreneur est ouvert à :

- Une reprise totale seul ou avec un ou des associés déjà identifiés
- Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire
- Une reprise majoritaire avec un autre repreneur