



## DIRECTEUR COMMERCIAL

**Grande expérience dans le Management de l'ensemble des activités  
Commerciales & Marketing Produits grand public en distribution sélective**

### **2003 à ce jour Groupe G (TV - Presse - 100M€ - Effectif : 65) DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE - Membre du CODIR**

- Encadrement et animation du service commercial (18 personnes).
- Acteur majeur de la mise en oeuvre d'une nouvelle stratégie internationale.
- Détermination des budgets, des objectifs quantitatifs et qualitatifs sectorisés.

**En 18 mois, les parts de marché nationales de ma division ont augmenté de 3,5%,  
la marge de 8% et la distribution spécialisée de 50%**

### **1997 – 2003 W INTERNATIONAL (N°2 de l'Impression 140M€ - Effectif : 450) DIRECTEUR DEVELOPPEMENT COMMERCIAL – Membre du CODIR**

- Audits commerciaux et marketing au sein des 7 sociétés de distribution du Groupe W.
- Harmonisation des structures (90 commerciaux) et des politiques commerciales.
- DG de la Sté Cart'Express pendant 18 mois (cartes de visites, 25 personnes /10M€).

**Ce travail a permis une augmentation de la marge brute de 3 % et l'introduction  
du Groupe au Second marché en 2000**

### **1988 - 1997 K France (N°3 TV Haut de gamme/design 15M€ - Effectif : 22) DIRECTEUR COMMERCIAL & MARKETING**

- Créateur de la filiale française, mise en place de tous les outils et process.
- Élaboration du Business plan, des Marketing plan. Gestion et reporting mensuel avec le siège
- Recrutement de l'ensemble du personnel dont 1 DAF et 7 commerciaux exclusifs.

**En 1997, K France intègre le Top 4 dans son marché (GFK) et la marque est implantée dans  
un réseau de 200 points de vente spécialisés où sa notoriété dépasse 60 %**

### **1978 - 1988 GROUP S (Division Hi-fi) 1983 à 1989 Chef des ventes - Responsable Grands comptes**

- Référencement d'une nouvelle marque Hi-fi (S)
  - Animation de l'équipe de vente (5 commerciaux).
- Durant 6 années, les objectifs quantitatifs et qualitatifs sous ma responsabilité ont  
constamment été dépassés.**

### **De 1979 à 1983 Attaché Commercial**

- Développement et enrichissement pendant 5 ans de mon savoir-faire commercial avec une nouvelle marque à implanter en France : XW. Prospection et ouverture de plus de 450 points.

---

#### **FORMATION**

- Baccalauréat
- 1ère année de Droit – Université Y

#### **LANGUES**

- Anglais : courant, lu et écrit
- Espagnol : bilingue

#### **INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES**

- Mac/PC : Excel, Word, Powerpoint
- Mobilité Nationale et Internationale
- Passionné par la technologie, le design, la culture de la "marque"
- Sportif : tennis, pratique intensive du vélo de route
- Mes valeurs : l'enthousiasme, la fiabilité et la ténacité