



Envie d'échanger avec ce candidat ?

Contactez la CPME au
05.55.79.70.30 ou

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- 2014 – Mars 2025
GLOBAL TURF FRANCE
Dirigeant et fondateur
Importation et reconditionnement de matériel pour espaces verts
CA : 2.3 M€
- 2011 – 2017
LA CENTRALE DES GOLFS
Dirigeant et fondateur
Centrale d'achat pour les Golfs
CA : 1.5 M€
- 2009 – 2011
GROUPE MONSIEUR BRICOLAGE
Président de la centrale d'achat
Président de Monsieur Bricolage International
Membre du COMEX (19 cadres supérieurs en management direct)
Responsable des achats/Marketing/Communication Groupe pour 2.2 milliards €
- 2007 – 2009
GROUPE LAPEYRE
Directeur Réseau Nord-Ouest
18 magasins et une plateforme logistique
Management de 400 collaborateurs
CA : 150 M€
- 2003 – 2007
GROUPE ROCHE BOBOIS
Directeur Commercial des Enseignes (Roche Bobois, Cuir Center, Natuzzi, La Maison Coloniale)
Membre du Comité Exécutif (14 cadres en Management direct)
Responsable de 250 magasins sur 5 continents.
CA : 580 M€
- 1999 – 2003
ADP-GSI
Directeur des Ventes France pour PME/TPE
CA : 254 M€

FORMATION

- 1985 – 1988
Diplômé de l'École des Cadres et des Affaires Economiques
Spécialisation Gestion et Création des PME

LANGUES

Anglais Courant

DIVERS

Loisirs : Golf (Handicap 10), Tennis, Plongée, Ski

DOMAINES DE COMPETENCES

MANAGEMENT DE BUSINESS UNIT

- Direction, Management et Fédération d'équipe pluridisciplinaires, mise en place d'outils d'amélioration continue
- Définition, Planification et Pilotage des orientations stratégiques d'entreprise, des budgets et des Hommes
- Représentation de l'entreprise auprès des instances administratives, juridiques, financières et médiatiques
- Gestion et Management de projets cross-fonctionnels, conduite du changement, gestion des clients clés.

Entrepreneur, charismatique et sens de l'objectif

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL – FRANCE ET INTERNATIONAL

- Elaboration et Pilotage de la stratégie commerciale avec mise en place d'indicateurs de performance
- Identification des opportunités de croissance, respect des engagements
- Optimisation de la performance des réseaux commerciaux internes et externes, mise en place de référentiels qualités
- Harmonisation des politiques Commerciales et Marketing
- Gestion, formation et accompagnement des équipes commerciales

Homme de terrain, opérationnel, excellent sens relationnel, adaptabilité, réactivité

GESTION DES HOMMES

- Participation à la mise en place de la politique des Ressources Humaines de l'entreprise et recrutements
- Encadrement des hommes, conseil, formation et accompagnement
- Conduite d'entretien d'évaluation pluri-annuels, évolution des compétences et gestion des carrières
- Communication avec les partenaires sociaux et gestion des conflits

Bonne écoute, diplomatie, juste, exigeant, disponible

GESTION ET FINANCE

- Pilotage comptable et financier avec mise en place d'indicateurs et de tableaux de bord (états mensuels Profit and Loss, trésorerie, CA, marges, flux de stock, respect du prévisionnel)
- Relations avec divers partenaires financiers et fiscaux
- Reporting et risk management
- Identification des opportunités fusion et acquisition

Pragmatique, rigoureux, consciencieux, décisionnaire et structuré

ACHAT, MARKETING ET COMMUNICATION

- Définition et Coordination des process et stratégies
- Sourcing et négociation des fournisseurs en France et à l'international
- Segmentation du marché, définition des objectifs qualitatifs et quantitatifs
- Elaboration des plans Marketing et définition de l'expérience client
- Définition et élaboration des plans de communication internes et externes
- Optimisation de la performance de la supply-chain

Bon négociateur, novateur et expert marché/produits