

**DIRECTEUR COMMERCIAL et MARKETING**  
 expérimenté dans l'industrie du second œuvre du bâtiment,  
 j'anime les réseaux de revendeurs et manage des équipes  
 pluridisciplinaires vers le succès.  
 Expertise en BtoB et BtoC

## COMPETENCES

- **Directeur marketing (9 ans) :**
  - Elabore la stratégie marketing : marketing MIX
  - Crée d'outils d'aide à la vente (promotions) print et digital.
  - Campagnes de communication professionnelle et grand public.
    - *Secteur : second œuvre du Bâtiment, génie climatique, menuiserie,...*
- **Directeur Commercial (13 ans) :**
  - Pilote la croissance des ventes en BtoB (revendeurs et industrie) et BtoC.
  - Négocie les référencements nationaux et accords cadre (KAM).
  - Développe les réseaux d'installateurs jusque 110 magasins.
    - *Secteur : industrie, réseaux professionnels, agences, franchisés,...*
- **Manage des équipes (direct et indirect) :**
  - Encadre des équipes pluridisciplinaires : création d'outils de pilotage.
  - Accompagne en individuel (dont techniciens) et fédère les groupes
    - *Equipe : vendeurs, animateurs, techniciens, ADV, chef produits,...*
- **Gère les résultats financiers :**
  - Gestion d'une BU commerciale, budget, résultats et investissements.
  - Mise en place d'outils de gestion et de pilotage d'activité.
    - *Tableaux de bord, compte de résultat, reporting...*

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

<b>2019</b>	SECTEUR SECOND-ŒUVRE du BÂTIMENT	<b>22 ans</b>
<b>1997</b>	<p><i>Clients : Industriels, Distributeurs Professionnels, GSB, Réseaux B2C</i></p> <p><b>- Directeur Marketing et R&amp;D</b> Weser SAS – 29 M€ - 5 p.                      - 3 lancements de produits + 180 K€ ; nouvelle tarification</p> <p><b>- Responsable Développement</b> Schüco International (mission de 1 an)</p> <p><b>- Directeur Commercial &amp; Marketing</b> Lorenove – 33 M€ - 110 p.                      ➢ + 12 points de vente ; CA + 6% sur un marché en régression</p> <p><b>- Consultant Commercial Bâtiment</b> Patrick Rousseau Conseil</p> <p><b>- Directeur Commercial &amp; Marketing</b> Veka - 42 M€ - 25 p.                      ➢ CA + 11% ; + 3 nouveaux clients industriels ; + 10 Fenetriers</p> <p><b>- Directeur de Marché</b> Salmson - 15 M€ - 25 p.                      ➢ CA + 4,8% par la mise en place d'une nouvelle organisation commerciale</p>	
<b>1997</b>	SECTEUR ELECTROMENAGER	<b>9 ans</b>
<b>1988</b>	<p><i>Clients : GSA, GSS, cuisinistes, grossistes,</i></p> <p><b>Chef des Ventes France</b> Roblin</p> <p><b>Chef de Région Nord</b> Brandt</p> <p><b>Marketing Executive</b> Thomson (Singapour)</p> <p><b>Responsable Commercial</b> Sauter</p>	

## FORMATIONS

<b>2007</b>	Préparation à la reprise d'entreprise – Chambre des Métiers – Annecy
<b>2000</b>	Management commercial - CEGOS – Paris
<b>1988</b>	Commerce International (Master II) - <b>EDC Business School</b> – Paris

Curieux  
 Tenace  
 Positif  
 Orienté résultat  
 Rigoureux  
 Mobile

## CENTRES D'INTERET

**Animer :**  
 Encadrement de jeunes

**Partager :**  
 Président d'association  
 Direction de chant choral  
 Membre actif de la Maison  
 des Cadres à Tours

**Découvrir :**  
 Nombreux voyages

Anglais Courant  
 Pack Office – SAP - CRM