

Loïc D. - Né en 1972
92300 Levallois
15 ans d'expérience
Réf : 1005280908

Directeur centre de profits

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

1995 : D.E.S.S. Commerce et échanges avec l'Asie. Université du Havre.

1994 : Maîtrise de Sciences de Gestion. Université de Paris XI.

1990 : Baccalauréat série D.

Expériences professionnelles

2011

Depuis 2005 Groupe AUTODISTRIBUTION, CA : 1,4 milliard d'euros Depuis 2007 Leader national et européen de la distribution de pièces détachées automobile et poids lourd. Directeur Général de la filiale de Champagne-Ardenne (Reims) CA : 30 M€, 200 personnes, 13 sites sur 4 départements - Définition de la politique commerciale (tarifs et collection de stock), mise en place d'outils de pilotage de l'activité, contrôle et suivi des objectifs commerciaux. - Management du personnel : recrutement, formation et animation des équipes ; gestion des relations sociales et des contrats de travail. - Gestion financière : maîtrise des coûts, revue des procédures pour améliorer le contrôle interne (fiabilisation de la marge), études de rentabilité des sites et des activités. - Revue des procédures liées à l'organisation des sites et à la gestion des flux. 2005-2006 Adjoint du Directeur Général en charge des Filiales de Distribution - Coordination, contrôle et suivi de 27 sociétés de distribution pour 400 M€ de CA. - Mise en place et suivi de plans de restructuration de filiales déficitaires. - Animation et gestion opérationnelle de projets transversaux : Régionalisation, déploiement de l'ERP. - Chef de projet sur la création d'outils de pilotage et d'analyse pour les opérationnels (marketing, finance, logistique, commerce).

2004

2004 Consultant automobile Projets de construction d'un pôle mécanique destiné à la formation (sécurité routière), aux essais (professionnels de l'automobile) et aux entreprises (incentive) en France.

2003

1998 - 2003 Groupe REXEL, CA : 7 milliards d'euros (filiale PPR) Leader mondial de la distribution de matériel électrique. 2002-2003 Directeur d'agence - CA : 5 M€ - 12 personnes - Gestion d'un centre de profit, animation et management d'équipes commerciales. - Contact et négociation avec les fournisseurs. - Elaboration du budget, suivi du compte d'exploitation et optimisation de la productivité. 2001 Directeur de Zone Adjoint - CA : 100 M€ - Définition d'une nouvelle stratégie commerciale suite à la fusion de sociétés. - Redéfinition des territoires de vente de 13 agences et de leurs représentants. - Mise en place d'un plan d'action marketing et d'animations commerciales. - Construction du budget de la zone et du reporting de la force de vente. - Maîtrise et contrôle de la marge et des avoirs sur affaires (relations fournisseurs). 2000 Adjoint du Directeur d'Agence - CA : 15 M€ et chef de projet pour le lancement d'une agence à Lisses (91) - Animation d'une équipe de 10 vendeurs, mise en place de challenges en partenariat avec Philips et Schneider. - Organisation de journées techniques fournisseurs et d'une journée portes ouvertes (50 exposants, 500 clients). - Mise en place d'outils d'amélioration de la marge commerciale : équivalences produits, référencement de nouvelles gammes, négociation de prix nets auprès de fournisseurs. 1998-1999 Responsable Grands Comptes - Déclinaison de la stratégie commerciale nationale au niveau local. Proposition d'une offre Global sourcing avec tarification nationale. - Négociation de contrats cadre auprès de centrales d'achat (pour l'automobile, les Grandes Surfaces Alimentaires, sociétés de service, installateurs). - Vente de solutions en Commerce électronique (Place de

marché, EDI, Purchasing card, catalogues électroniques). - Mise en place et suivi d'actions commerciales : lancement d'un programme de fidélisation client sur deux ans.

1998

1997 - 1998 OTIS Ingénieur Commercial Ascenseurs (filiale du groupe UTC) - Suivi et développement d'une clientèle hôtelière et hospitalière. - Négociation de contrats de maintenance. - Vente de produits de modernisation d'ascenseurs. Suivi du chantier de l'hôtel HILTON.

1997

1996 - 1997 AMBASSADE DE FRANCE, Jakarta, Indonésie. Poste d'Expansion Economique Adjoint de l'attaché commercial - Réalisation d'études de marché : Analyse de la concurrence (acteurs, produits, prix), Taille et évolution de marché, Positionnement marketing. - Recherche de distributeurs, d'agents ou de partenaires dans le secteur des télécoms et de l'électronique (Matra, Schlumberger, Solaic, Silec). - Conseils d'approche du pays - Aide à la décision - Recommandations. Organisation de missions de prospection. - Préparation d'actions commerciales : séminaires, salons (salon TELECOM). 1995 MITSUBISHI MOTORS CORP, Bangkok, Thaïlande. Missions au service marketing. 1994 CREDIT SUISSE, Hong Kong. Analyste financier. 1990, 1991 HERMES, Londres et New York. Vendeur dans les boutiques.

Langues

- Anglais : Courant (TOEIC : score 920, octobre 2004). Allemand : lu, écrit, parlé. Indo-malais : courant. Italien : bonnes notions. parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Informatique : Très bonne maîtrise de l'environnement PC. (Expert)

Centres d'intérêts

- Passionné d'Automobiles historiques de compétition : Participation à des événements sportifs en tant que pilote amateur en VHC (Tour Auto, le Mans Classic, Trophée Lotus), restauration de véhicules, préparation pour la compétition.

Sports : Voile, ski, VTT, Aviation (Brevet de pilote privé).