

**Gilles D. - Né**  
**94100 St Maur**  
**19 ans d'expérience**  
**Réf : 1104120956**

## **Direction opérationnelle / directeur des ventes**

### **Objectifs**

---

- Direction Opérationnelle à dominante commerciale  
Secteurs : Biens d'équipements, services financiers, divers services

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

ESG Paris (1991)  
Pré certifié Green Belt (Six Sigma)

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2011**

Depuis 08 /2011 : INDUSTRY CAPITAL (Location Opérationnelle d'équipements industriels) . Mission de conseils pour le développement de l'activité. 11/2008 - 04/2011 : STILL (Fabricant de Chariots Elevateurs : 160 M€ / 700 pers) Directeur B.U. Location et Occasion . Membre du CODIR. . Pilotage et développement de l'activité : CA de 24 M€ en 2010. + 50% de marge brute / 2009. . Développement du réseau d'agences de location : 21 (+ 50% en 2 ans). . Conception et pilotage de nouveaux produits occasions reconditionnées : Marge brute x 3 / 2009.

#### **2007**

2006-2007 : FRAIKIN LOCATRAILERS (Filiale du loueur de Véhicules Industriels VI : 40 M€ / 40 pers) Directeur des ventes .Ventes de locations opérationnelles avec ou sans services. 290 matériels signés pour un CA de 15 M €.

#### **2006**

2003-2006 : PETIT FORESTIER (Loueur de VI frigorifiques : 410 M€ / 2 300 pers) Business Development Manager . Responsable du CA Grands Comptes : 60% du CA de 4 M€ en 2005 (0 en 2003). . Conception et développement de la marque Zephirent (location semi-frigorifiques). . Coordination matricielle du réseau commercial (80 personnes).

#### **2003**

1997-2003 : GE - TIP (Loueur de semi-remorques : 60 M€/ 70 Pers) 2000-2002 : Responsable Grands Comptes . Accroissement du portefeuille : 6.6 M€ de CA en 2002 (+32% / 2001 - + 65% / 2000). . Animation du réseau France sur le Sales & Lease Back (20 pers). . Coaching commercial de l'équipe TIP Italie. . Award du meilleur commercial en 2001. 1997-1999 Chef d'agence . Rentabilité en 98 : 14% (négative en 97) pour un CA de 2.8 M€ (+36%).

#### **1994**

1994-1997 : VIA LOCATION (Loueur de VI : 132 M€ / 640 pers) . + 24% de CA en 3 ans (1.8 M€) : Location de véhicules industriels pour des PME et Grands Comptes des services et de l'industrie. 1991-1994 : UFB LOCABAIL (Etablissement financier devenu BNPLEASEGROUP) . Solutions de financements d'équipements professionnels. 15.2 M€ de CA en 1994 (50% CA agence).

## Langues

---

- Anglais (courant), Espagnol (notions) parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

Gestion de B.U. :

&#61656; Conduite du changement

&#61656; Environnement international

&#61656; Solutions de services financiers

&#61656; Biens d'équipements professionnels

Vente et Marketing:

&#61656; Management direct et transversal d'équipes commerciales et d'exploitants

&#61656; Coordination de Key Accounts européens

&#61656; Conception et pilotage d'une nouvelle offre produit

&#61656; Conception et mise en place réseau de distribution (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Treks ; Vins de bourgogne.