

**Emmanuel C.** - Né en 1965  
**34750 Villeneuve Lès Maguelone**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1201161627**

## Directeur du développement

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Languedoc Roussillon, dans le Bâtiment.

### Formations

---

Diplômé IEMI, ESC Paris 1990

### Expériences professionnelles

---

depuis 2010 SALINI GROUPE - Immobilier d'entreprise Conception et réalisation de bâtiments industriels, locaux d'activités, entrepôts et bureaux. Egalement réhabilitation, rénovation et extension de bâtiments. Spécialisation ICPE

2009-2010 EC CONSULTING Activité de Conseil Consultant en Stratégie et Développement Commercial pour des TPE/ PME régionales Missions effectuées dans l'immobilier, les ENR, le tourisme et le transport sanitaire

2008 GROUPE CARRERE - Promotion immobilière Directeur Régional Languedoc-Roussillon, Montpellier CA 270 M€, Effectif Groupe 360 p, 4 filiales, 7 Directions régionales Pilotage de programmes immobiliers de la signature du foncier jusqu'à la livraison Direction et Management de l'agence sur le plan régional

2006-2008 GROUPE LA POSTE Services aux entreprises Directeur Commercial et Marketing, membre du CODIR, Montpellier CA 150 M€, Effectif géré 42 pers, 3 équipes + MKG + Back-office Elaboration de la politique commerciale et stratégie Marketing locale (TRO 103%) Management par les processus et Conduite du Changement Chef de Projet transverse sur les thématiques de la productivité et de la motivation Gestion des budgets Marketing et Communication Externe, optimisation des coûts Gestion de 34 Comptes Clés + Credit Management + Reporting mensuel au Siège

2003-2006 INTRAWEST CORP. Promotion immobilière Directeur des Actifs Commerciaux, membre du CODIR, Lausanne CA 120 M€, Effectif géré 22 pers. réparties en 2 équipes, 1er site européen Pilotage de programme des commerces, du foncier jusqu'à l'ouverture des locaux Définition des axes de développement stratégiques, en phase avec les directives Elaboration, signatures et suivi des contrats commerciaux (clauses légales incluses) Relations Publiques de la société, responsable communication externe (élus, tourisme) Contrôle des coûts, consolidation des plannings financiers des opérations 1992-2003 KUWAIT PETROLEUM Compagnie pétrolière Directeur Commercial & Marketing, Londres/ Paris/Rotterdam CA 200 M€ (x 2,5 en 5 ans), Effectif France géré 15 pers, 40 sites en France Elaboration de la politique commerciale et animation du réseau de distributeurs Gestion Communications externe (partenaires/salons) et interne Développement Comptes Clés Europe (30 clients, 45% CA) + gestion des A.O. Lobbying et négociations régulières avec les Collectivités, Mairies, DDE, CCI... Contrôle de la CRM, du ROCE, des marges (15%) et du risque client (1/°°°) Responsabilité des budgets d'investissements + Reporting mensuel de l'activité Responsable Grands Comptes Europe, Madrid/ Paris Développement du réseau espagnol et montage d'une fusion-acquisition (PM+ 6pts) Coordination des ventes internationales et gestion des Comptes stratégiques Animation et supervision des équipes Commerciale et Télémarketing (7+5 pers.) Responsable Régional des Ventes, Paris (Quart Nord/Est/RP, 350 clients) Elaboration et mise en place de la politique commerciale (secteur = 60% CA) Animation fonctionnelle d'un réseau de points de vente et distributeurs en France Prospection foncière, large autonomie organisationnelle et décisionnelle

## Langues

---

- Trilingue Anglais/ Espagnol parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

### ENSEIGNEMENT

Directeur du Développement (moitié Sud de la France), Montpellier  
Conception et réalisation de bâtiments industriels, locaux

Intervenant niveau Master à l'IDRAC et à l'ESARC en Stratégie d'entreprise et Marketing  
Jury régulier pour des étudiants de 3ème et 4ème année à l'ISEM (3 années consécutives)  
Responsable du Plan d'intégration des jeunes collaborateurs au sein du Dpt. chez KPI (Expert)