

Damien H. - Né le 26/02/1970
78800 Houilles
1 an d'expérience
Réf : 1203081131



Directeur commercial

Ma recherche

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

Formations

1996: Master of Business Administration - Bloomsburg University (PA) USA
1993 - 1996: Diplôme de l'Institut Commercial De Nancy (ICN) - Nancy 54
1991 - 1993: BTS Commerce International - ENC Bessières, Paris 17
1989: Baccalauréat Série B - Lycée Evariste Gallois, Sartrouville 78

Expériences professionnelles

Depuis 2011: Directeur de l'association Promotelec, Groupe Promotelec, Puteaux, CA 11 M€, 90 personnes, membre du conseil d'administration MISSIONS: ? Définir, asseoir et être garant de la stratégie validée ? Développer la notoriété et le rayonnement de la structure auprès du grand public, des professionnels et prescripteurs du bâtiment, et des pouvoirs publics ? Participer à la définition du positionnement stratégique et de l'offre commerciale de la filiale ? Gérer et optimiser les ressources budgétaires (4 M€) ? Contribuer à la politique RH (recrutements, formations, rémunérations) ? Manager et animer les équipes (21 personnes) RESULTATS: ? Animation des filières électrique, bâtiment et associations de consommateurs autour de la mise en oeuvre des 1ères Assises Electricité & Habitat et du déploiement du manifeste d'engagements et de propositions communes ? Coordination de la filière électrique et développement de la notoriété de la domotique auprès des média et du grand public

2007 - 2011: Directeur Marketing & Commercial, Promotelec, Puteaux, CA 8M€, 70 personnes, membre du conseil d'administration MISSIONS ? Elaborer et piloter le plan d'actions marketing opérationnel ? Définir et piloter les actions de communication ? Mettre en place le plan d'offres commerciales et développer les ventes ? Etre garant de la bonne gestion du budget marketing (3,5M€) ? Assurer la représentation institutionnelle et publique ? Manager et animer les équipes (16 personnes) RESULTATS ? Création des Journées Nationales de la domotique ? Structuration collective sur l'explication et la mesure d'efficacité de la loi sur le diagnostic obligatoire des installations électriques ? Augmentation du chiffre d'affaires de 2M€ (+30%)

2004 - 2007 Responsable Marketing, Moeller Electric France (Groupe Eaton), Roissy en France, CA 36M€, 70 personnes, membre du comité de direction: Construire et déployer la stratégie marketing France MISSIONS: ? Adapter, positionner et lancer les gammes de produits pour les marchés résidentiel, tertiaire et industriel ? Participer à la définition de l'offre groupe pour le marché résidentiel ? Mettre en place les partenariats avec la distribution professionnelle ? Réaliser les campagnes de communication BtoB ? Gérer le budget marketing (500 K€) ? Manager et animer les équipes (11 personnes) RESULTATS ? Création et structuration du département marketing ? Repositionnement de l'image de l'entreprise auprès des installateurs et distributeurs de matériel électrique ? Signature de 2 conventions nationales de référencement distributeurs (Rexel, CEF) ? Augmentation du CA de la filiale (+50% en 3 ans)

2002 - 2004 Responsable Marketing opérationnel, Moeller Electric France (Groupe Eaton), Roissy en France, CA 24M€, 70 personnes, membre du comité de direction MISSIONS ? Définir et mettre en oeuvre le plan d'actions ? Concevoir et piloter les animations commerciales ? Piloter et mettre en oeuvre la refonte globale des packagings de gammes distribuées en GSB ? Gérer le budget marketing (500 K€) RESULTATS ? Développement du CA généré par le biais des animations commerciales (+50%) ? Développement des ventes en GSB (+40% en

2 ans)

1997 - 2002: Assistant Marketing & Chef de Produits, Sony Music France, Paris, 400 personnes ? Plan de lancements de produits de loisirs de grande consommation ? Mise en place d'opérations commerciales avec la distribution spécialisée et les GMS ? Conception de campagnes de communication ? Partenariats média

Langues

- Anglais: Courant / Allemand: Lu, écrit parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Définition et mise en oeuvre de stratégies de développement, marketing et communication marque et produit en BtoB et BtoC
- Définition et mise en oeuvre de politiques commerciale & prescription
- Compréhension des principes clés pour évaluer la structure financière de l'entreprise et mener les arbitrages nécessaires
- Animation d'Organisations collectives pour la définition d'objectifs partagés
- Management
(Expert)

Centres d'intérêts

- Musique, oenologie, art graphique, bandes dessinées, course à pied