

Jean-philippe Q. - Né en 1969
75016 Paris
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1303271119



Directeur général

Objectifs

- Secteurs cibles : agro-alimentaire, biens d'équipement de la maison, mode, cosmétiques, parapharmacie/OTC
Typologie d'entreprises : industriel ou distributeur spécialisé

Ma recherche

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

Formations

MBA à l'EOI de Madrid (1992)
Grenoble Ecole de Management (1989-1992)

Expériences professionnelles

Depuis 2008

arvato - Groupe Bertelsmann Acteur mondial de solutions de relation client outsourcées (CA 2011= 5 Mrds € ; 65.000 pers.) Directeur Général France Pôle E-Commerce & Logistique CA=40 M€ ; Effectif managé=500 ; Présidence de 3 sociétés ; Membre du Comité Stratégique d'arvato en France ; Reporting au Président France. Quelques réalisations clés: o Conduite d'un plan de retournement complet de cette division de logistique Entertainment (CD, DVD, jeux vidéo) en fort déclin (-15%/an): diversification de 50% de l'activité en 5 ans, redressement de la rentabilité (+2m€ d'Ebit). o Mise en place d'un Comité Exécutif et renouvellement de 50% de l'encadrement des sites. o Déploiement d'une nouvelle architecture IT (WMS, TMS, Décisionnels). o Déploiement d'une offre de délégation intégrée sur l'E-Commerce (Plateformes web, E-Commerce management, Logistique, Relation client, Fidélisation cross canal) o Conduite du changement pour un encadrement plus agile et entrepreneur.

2001 – 2008

Brasseries Kronenbourg - Groupe Scottish & Newcastle Acteur mondial du marché de la Bière; leader en France (CA 2007=5 Mrds £ ; 35.000 pers.) janv 06 - avril 08 Directeur Filière CHD Nord-Est CA Bières & Distribution=100 M€ ; Effectif managé=270 ; Présidence de 5 sociétés de distribution de boissons ; Administrateur du groupement d'achat Distriboboissons ; Reporting au DG Ventes France. Quelques réalisations clés: o Déploiement d'une nouvelle organisation en filière (fusion brasseur & distributeur) : • Restructuration de la FDV (95 pers; 50% des effectifs impactés), • Gestion d'un plan social, gestion d'une grève (Juin 2007), • Déploiement de SAP dans les entrepôts de distribution. o Stratégie distributive régionale (achat/vente d'entrepôts, prises de participation). o Dans ce contexte de transformation très soutenu, plan de maîtrise des coûts. (en 2007 : -600 K€ vs Budget soit un gain de 4,5% d' Operating Ebit).

1993 – 2001

Groupe Mars Inc. 1er Groupe agro-alimentaire privé (CA 2001 : 15 Mrds \$) fév 00 - mai 01 Directeur d'enseigne Carrefour multi-catégories CA = 260 M€ ; Management de 3 category managers et 3 assistantes sur 10 catégories (petfood, snackfood, glaces, épicerie). Quelques réalisations clés: o Négociation de la fusion Carrefour/Promodès en optimisant les budgets et les leviers. o Coordination de toutes les interfaces avec le client dans le cadre du projet ECR : systèmes d'information, logistique, finances, juridique, marketing, équipe internationale. o Devant la directivité croissante du compte, recentrage de nos ressources terrain pour soutenir les plans d'activités nationaux.

Langues

- Anglais et Espagnol courant parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Compétences clés □

• Management général d'entreprise - forte sensibilité développement commercial

• Expert route-to-market (distribution multicanal, SCM, e-commerce, relation client)

• Conduite du changement - gestion de crise - retournement économique (Expert)