

Christophe C. - Né le 01/02/1978
83550 Vidauban
13 ans d'expérience
Réf : 1706261452

Directeur general

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en PACA, dans les Services Commerciaux, l'Administration et Juridique.

Formations

2003 : MASTER (bac + 5) Gestion Management. ESC Marseille - KEDGE Business School

Expériences professionnelles

2016

Directeur commercial - Marketing - sud est, Groupe Chemins D'Océans 20M€ CA (concessionnaire Beneteau - Lagoon). En charge de l'activité Lagoon, Manager l'équipe commerciale, construire, développer et animer un réseau sur une nouvelle zone de chalandise (11 pts de vente). Gérer le Mix produits, les marges. Déterminer le plan de communication. Organisation d'évènements.

2014-2015

Directeur Exécutif, Groupe Paturle 15M€ CA (concessionnaire Beneteau - Lagoon - Monte Carlo Yacht - Honda Marine) 45 salariés. En charge de l'activité Lagoon et Monte Carlo Yachts (px unitaire entre 2.5 et 10M€). Attribution de nouveaux contrats de distribution, construction de l'équipe commerciale, mise en place des points de vente. Gestion, amélioration, du service technique. Meilleur vendeur Lagoon. Déterminer et piloter la stratégie marketing et le plan média. Analyse et application des supports de communication performants. Veille concurrentielle, benchmarking

2007-2013

Directeur Général, Madraco SA 11M€ CA, (22 salariés). Vente, location, entretien, chantier naval de navire de plaisance (concessionnaire Beneteau - Honda Marine - BWA). Evolution du CA de 5.7M€ en 2007 à 11M€ en 2013

2003-2006

Responsable commerciale et secteur location, Madraco SA. Etude de marché, construction de l'offre. Négociations clients, accompagnement dans la procédure d'achat. Gestion de l'administration des ventes. Meilleur vendeur Beneteau.

Langues

- Anglais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Commercial - Marketing : Déterminer et contrôler la politique commerciale et marketing. Centraliser les informations nécessaires à la connaissance de l'économie du secteur et à son approche commerciale. Identifier des pistes de développement spécifiques visant à accroître le CA. Participer aux comités de direction. Elaborer un plan d'action de communication et les outils marketing. Fidéliser la clientèle, s'assurer du niveau de satisfaction.

Management : Manager des projets à moyen et long terme. Animer les réunions. Recruter les commerciaux. Diriger et motiver la force commerciale. Former, accompagner, motiver ses équipes. Négocier les contrats complexes ou

grands comptes.Gérer les relations fournisseurs, contrats, objectifs, achats, modalités de paiements.

Gestion : Analyse interne et externe.Détermination et contrôle des budgets, objectifs de vente par secteur, des charges.Suivre les résultats individuels et collectifs. Traiter les conflits, litiges juridiques. Proposer des plans d'action. Améliorer centres de profits.Etude financière et comptable. Assurer le reporting à la direction.

Informatique : Home office, Navision, Sage, Ciel, Decisoft, Infocob (Expert)

Centres d'intérêts

- Sports : Triathlon, ski, voile (ancien sportif de haut niveau voile)

Actualité économique et politique

La cuisine et les vins.

Guitare Classique