

Marc A. - Né
75015 Paris
20 ans d'expérience
Réf : 1907191414



Directeur du developpement et des partenariats

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

1998 : , Singapour
INSEAD

1992 :
M.SC. Management Opérations Internationales

Expériences professionnelles

2011 - 2019 :

Directeur Associé chez Franchise Selection - Cabinet De Conseil En Stratégie Commerciale

- Création, développement et animation de réseaux commerciaux en France et à l'international.
- Modélisation et conseil au service des franchiseurs et mise en place des services.
- Sélection et recrutement des franchiseurs, franchisés et Master-franchisés.
- Négociation d'accords complexes et partenariats

2008 - 2010 :

Directeur du développement (Management de transition) chez Point Soleil

- Lancement d'une nouvelle politique marketing et commerciale (132 centres.27 m€ de CA).
- Augmentation de 18% du chiffre d'affaire du groupe en 2 ans (21 nouvelles implantations)
- Supervision de la mise en place d'un CRM au niveau national.
- Recrutement des équipes commerciales, administratives et pilotage logistique.
- Prospection de marchés innovants et création d'une gamme cosmétique

2004 - 2008 :

Consultant et associé chez Franchise Selection

- 3ème site internet français spécialisé en développement de réseaux de franchise
- Accompagnement d'une trentaine d'entreprises ayant rejointes le commerce organisé

2003 - 2004 :

Enseignant d'Economie et Gestion chez Ecole Hôtelière De Lausanne (lycée Et Classe Préparatoire)

2000 - 2002 :

Country Manager (éditeur de logiciel) chez Ring Telecom Amsterdam

- Refonte du réseau commercial et mise en place de nouvelles politiques commerciales.
- Gestion d'une équipe technique et commerciale. (17 personnes)
- Fixation des objectifs de Chiffre d'affaires, marges et plan d'action du réseau commercial

1999 - 1999 :

Gérant chez Web Marine (société De Négoce International)

1994 - 1997 :

Agent Maritime - Ports principaux européens chez Worms & Cie

Atouts et compétences

- Création, développement et animation de réseaux commerciaux en France et à l'international.
- Modélisation et conseil au service des franchiseurs et mise en place des services.
- Sélection et recrutement des franchiseurs, franchisés et Master-franchisés.
- Négociation d'accords complexes et partenariats