

Claude B. - Né en 1967
69115 Chiroubles
29 ans d'expérience
Réf : 2105111203

Directeur général

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, dans l'Administration et juridique.

Formations

2021 :

Expériences professionnelles

06/2012 - 06/2014 :

Directeur Consultant chez Prospective International

- Direction Commerciale et Marketing Externalisée pour TPE et PME en développement zone EMEA
- Process de Due Diligence et études d'environnement et de marché pour fonds d'investissements

04/2010 - 06/2012 :

Directeur Général chez Carbodiam Sa, Filiale De Winoa

- Transformation d'une structure défaillante en un centre de profit bénéficiaire
- Accompagnement d'équipes dans des contextes de crise et de transformation

2010 - 2012 :

Directeur Commercial et Marketing Monde chez Winoa Diamond Tools

- Pilotage des aspects commerciaux, marketing, industriels et financiers de notre société
- Définition et garantie des performances commerciales en termes de chiffre d'affaires, de marge, de trésorerie et de rentabilité
- Segmentation des politiques commerciales par canal de distribution (Utilisateurs directs/PME, artisans BTP • Importateurs / Distributeurs / Revendeurs / Loueurs • Industriels /private labels)
- Transformation d'une société Product centric en une entreprise Customer centric
- Fidélisation des clients existants, Prospection et développement de nouveaux marchés, nouvelles applications...
- Création de l'European Diamond University (www.eurodiamonduniv.eu) pour éduquer le marché et bénéficier de l'expertise des principaux acteurs clés de la profession
- Présidence du Think Tank Team créé pour préparer le Plan Marketing des prochaines années
- Supervision des évolutions industrielles et techniques de la société (production, logistique, qualité, achats) et contrôle des indicateurs financiers (contrôle de gestion, budgets, prévisions, reporting mensuel...)

09/2004 - 04/2010 :

Directeur Europe Commercial et Marketing chez Blastrac Bv

07/2002 - 09/2004 :

Directeur Marketing Europe chez Usf Surface Preparation Group

01/1999 - 07/2002 :

Directeur des Ventes chez Usf Traitement De Surface - France

09/1991 - 01/1999 :

Manager France chez Blastrac

10/1985 - 09/1991 :

Responsable Régional des Ventes Sud Est chez De Dietrich Thermique

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Pilotage des aspects commerciaux, marketing, industriels et financiers de notre société
- Définition et garantie des performances commerciales en termes de chiffre d'affaires, de marge, de trésorerie et de rentabilité
- Segmentation des politiques commerciales par canal de distribution (Utilisateurs directs/PME, artisans BTP • Importateurs / Distributeurs / Revendeurs / Loueurs • Industriels /private labels)

Permis

Permis B