

**Christophe L.** - Né en 1972  
**75010 Paris**  
**29 ans d'expérience**  
**Réf : 2204111049**

## Directeur commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**1999** : Bac à Lycée Condorcet sur Lens  
Baccalauréat série D

**1992** : Bac +2 à Institut Supérieur de la Communication sur Lille  
BTS Communication et Actions Publicitaires

**1992** : Diplôme à Institut d'Expertise Comptable - IEC sur Lille  
Diplôme Préparatoire aux Etudes Comptables et Financières

### Expériences professionnelles

---

#### **2020 à ce jour :**

Directeur Développement chez Yllioretail - [Www.yllioretail.com](http://www.yllioretail.com) - 11 Pers/2 M€

Dans le cadre de la mise en place d'une stratégie de développement sur 3 ans :

Participation à la définition de la stratégie d'entreprise (Budget, moyens, offre), membre du Codir

Définition, mise en place et application du PAC, mise en place d'un outil de CRM et ERP

Recherche et animation de partenaires et d'apporteurs d'affaires

Prospection, génération de leads, réponse aux consultations, négociation commerciale et signature des contrats

Recherche et pilotage des sous-traitants

Mise en place des projets gagnés et coordination de l'équipe - 3 personnes, suivi budgétaire et P&L

#### **2015 - 2019 :**

Directeur Commercial chez Signall By Apia - [Www.signall.com](http://www.signall.com) - 120 Pers/13 M€

Dans le cadre du rachat de l'entreprise "Apia" par Pierre Bastid et de sa transformation en "SignAll" :

Sécurisation de 100% de l'activité des comptes clés de l'entreprise, soit 7 M€

Apport de 15% de nouveaux clients par an

Apport de 4 nouveaux clients dont 1 client européen : Kubota Europe, Jardiland, LCL, Macif, Apport d'1 nouveau client de 2 M€ en 3 mois sur une opération spéciale : Crédit Mutuel Océan, Recrutement et management de 2 commerciaux

#### **2013 - 2014 :**

Directeur Général chez Mico, Groupe Abriplus Equipements - [Www.mico.fr](http://www.mico.fr) - 15 Pers/3 M€

Dans le cadre de la future fusion de "Mico" avec "Abri Plus" :

Sécurisation de 100% des comptes clés de l'entreprise : Système U, Intermarché, Carrefour et Leclerc

Augmentation de 15% des ventes en 1 an

Diminution de 25% des charges salariales

Recrutements d'1 collaborateur commercial, de 5 revendeurs français et d'1 distributeur suisse, Membre du Comité de Direction

**2012 - 2015 :**

Directeur du Marché France-Benelux chez Sint Group - [Www.sintgroup.com](http://www.sintgroup.com) - 200 Pers/45 M€

Dans le cadre de la création de la filiale française du groupe italien :

Apport de 800 K€ de nouveaux clients la première année d'activité

Apport de 3 nouveaux clients les 2 premières années : Ucar location, Carrefour Hyper et Super Sélection et mise en place de fournisseurs et sous-traitants

Recrutement d'1 chef de projet pour le marché français et d'1 Commercial pour le marché belge

**2005 - 2012 :**

Directeur des Ventes France chez Rousseau S.a. - [Www.rousseau-sa.fr](http://www.rousseau-sa.fr) - 170 Pers/30 M€

Suite à la vente de l'entreprise familiale à un actionnaire privé :

Développement des clients nouveaux et existants x 2 en 4 ans, soit 12 M€ DIRECTEUR COMMERCIAL

DEVELOPPEMENT ET STRATEGIE Apport de 6 nouveaux clients dont 4 comptes clés : LCL, La Poste, EDF, PMU et Afat Voyages Recrutement et management d'une équipe de 3 commerciaux, Membre du Comité de Direction

**2004 - 2005 :**

Responsable Commercial France chez Megaplas S.a. - [Www.megaplas.com](http://www.megaplas.com) - 200 Pers/22 M€

Dans le cadre du renforcement de l'activité française de la société espagnole :

Recouvrement de 700 K€ la première année : Citroën, Apport de 3 nouveaux clients en 2 ans dont Ada location,

Recruter et mettre en place une équipe projet

**2002 - 2004 :**

Responsable Grands Comptes chez Mory Group - [Www.morygroup.com](http://www.morygroup.com) - 3800 Pers/750 M€

Dans le cadre de la création d'une Direction des Grands Comptes au siège du groupe :

Apport de 4 nouveaux clients nationaux : Valeo, Renault, Groupe Pierre Le Goff, Iboco, Apport de 2 M€ de nouveau business en 2 ans

**1998 - 2002 :**

Ingénieur Commercial chez Rousseau S.a. - [Www.rousseau-sa.fr](http://www.rousseau-sa.fr) - 220 Pers/150 Mf

Dans le cadre du développement du département "Enseignes" de l'entreprise familiale :

Apport de 9 nouveaux clients, soit 20 MF, en 3 ans : La Halle aux Vêtements, La Halle aux Chaussures, AGF, MMA, GE Capital Bank, Carrefour, Air Liquide, Daewoo, Valéo

**1996 - 1997 :**

Chargé de Projet Commercial chez A Signe A S.a. - 15 Pers/20 Mf

Dans le cadre du renforcement de l'équipe commerciale Grands Comptes :

Apport de 2 nouveaux clients dont Atol Opticiens

**1995 - 1996 :**

Technico-Commercial chez G.e.s. Group Exa Signs

Dans le cadre du renforcement de l'équipe commerciale Grands Comptes :

Apport de 2 nouveaux clients dont UGC Ciné Cité

**1993 - 1994 :**

Chef de Publicité chez La Voix Du Nord /l'etudiant - [Www.lavoixletudiant.com](http://www.lavoixletudiant.com)

Dans le cadre d'un remplacement de poste : Vente d'espaces publicitaires et stands pour les foires et salons

**1992 - 1992 :**

Aspirant (Service National long) - Elève Officier chez L'eat De Tours Puis Chef De Peloton Au 526ème Régiment Du Train sur St Germain En Laye

## Langues

---

Allemand (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire), Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire), Serbe (Oral : notions / Ecrit : débutant), Croate (Oral : notions / Ecrit : débutant), Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office

## Atouts et compétences

---

Stratégie d'entreprise - Prospection - Fidélisation - B to B - Comptes clés - Grands Comptes  
Management d'équipes, accompagnement et valorisation des compétences - Gestion de crise  
Gestion centre de profit, P&L - Equipement technique Point de vente - Gestion de Projet - Identité visuelle -  
Affichage dynamique - Logiciel mode SaaS

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

Sport : pratique d'un Art Martial  
Véhicules anciens : amateur et participation régulière aux manifestations  
Actions caritatives : Seniors en difficulté (collecte de fonds, aide administrative et actions bénévoles)  
Administrateur bénévole : Collège-lycée privé  
Scoutisme