

Arnaud D. - Né en 1964
92370 Chaville
33 ans d'expérience
Réf : 2206221556

Directeur general / directeur business unit

Ma recherche

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

Formations

2006 : Diplôme à GUNNEBO Academy
formation européenne des managers du Groupe

1998 : Diplôme à OTIS University
Formation mondiale des managers HP du groupe

1984 : Bac +4 sur Angers
Maîtrise Sciences et Techniques en Innovation -option : Sciences des matériaux, Métallurgie et commerciale

1982 : Bac
Baccalauréat E

Expériences professionnelles

2010 à ce jour :

Directeur Général France chez Kent France - Bd Services - Kent International

Management et gestion

- Force de vente de 160 commerciaux sur 4 divisions
- Mise en place d'une stratégie pour un retour à la profitabilité : Développement commercial par les grands comptes et l'introduction de nouveaux produits et réductions des coûts de structure
- Reprise de tous les process : vente - achats - Finance - RH - Inventaires : suivi et contrôle : SOX & Lean program
- Structuration et rationalisation de nos achats et diminution de nos coûts
- Gestion du changement
- Management d'une plateforme logistique pour la distribution des produits en Europe
- Reporting et Business plan avec l'actionnaire Américain puis Allemand
- Mise en place d'un Outil de reporting par intranet
- Externalisation de la paye
- Gestion complète du P&L des 3 sociétés

Relation sociale

- Plan de fusion et regroupement d'activités - acquisitions d'entreprise - Ventes d'entreprise
- Mise en place d'un plan de modernisation avec ses conséquences en matière d'emplois : Force de vente - Administratif
- Maîtrise des relations sociales et des négociations avec les partenaires sociaux
- Nouveau contrat commercial.
- Mise en place d'un processus d'entretien annuel pour chaque salarié.

Relation commerciale

- Réorganisation des divisions commerciales avec mise en place d'un management dédié
- Développement de l'activité Grands comptes : 60% du CA avec signature de nouveaux contrats partenaires & de référencement
- Organisation du service marketing et Service clients : Plan marketing avec actions dédiées par activités :

- clients - force de vente ; Gestion des retours et garanties
- Politique de prix et tarifaire pour nos clients Grands comptes
 - Lancement d'une nouvelle gamme de produits en 2011
 - Mise en place d'un CRM

Résultats en 2011: Atteinte des objectifs fixés :

+ 8.2% du CA / 2010 dont + 18% en Grands Comptes

Retour à la rentabilité sur deux entreprises

2005 - 2009 :

Directeur Général Adjoint France - Business Line Manager Site Protection chez Gunnebo (c.a : 0.850 Md€ - 8400 Personnes)

Création de poste : Regroupement de 10 entités juridique en 3 Business Line

Management et gestion :

- 5 régions opérationnelles avec équipes de chiffreurs, études, force de vente (25 personnes) chargés d'affaires et techniciens pour la réalisation des travaux
- Mise en place d'un processus de suivi des marges avec outil de chiffrage et à la réalisation.
- Mise en place de la sous-traitance.
- Elaboration des budgets, objectifs et plans d'actions en relation avec l'actionnaire Suédois.
- Gestion complète du P&L : forte culture de résultat
- Gérant de Wego et Hygiaphone et Directeur Général délégué d'Eurofence (160 p) avant fusion.

Développement commercial

- Mise en place d'une offre cohérente globale de service (solution + maintenance) sur les marchés : Industrie, Administration, ministères, Transport, Plateformes logistique, Luxe en Direct chez les grands comptes et par un réseau d'installateurs
- Mise en place d'un CRM
- Animation de la relation Grands Comptes : Incentive clients et force de vente
- Réorganisation de la force commerciale par marché et ligne de produits.

Relation sociale :

- Conduire le changement dans le cadre de la fusion des entités
- Accompagnement du reclassement et de l'évolution des emplois
- Animation des relations sociales et leurs instances
- Mise en place d'un plan de restructuration

Résultats : Atteinte des objectifs fixés

Retour à la rentabilité avec augmentation du CA de +15 % en 2 ans et bonification des marges

2004 - 2005 :

Directeur Commercial et Marketing de RITZENTHALER chez Gunnebo (c.a : 0.850 Md€ - 8400 Personnes)

Création de poste : Mise en place d'une direction commerciale d'un service marketing et communication

Management et gestion :

- 2 directeurs Grands comptes marchés, 4 directeurs régionaux, 6 Key account manager, 24 ingénieurs commerciaux.
- 1 directeur export, 11 ingénieurs commerciaux : 20 % d'Export en 2004

Clients : Bancaire : 50 % Industrie et tertiaire : 50 %

- Marketing & Communication : 4 personnes
- Responsable des opérations et de la réalisation du CA en France

Développement commercial :

- Commercialisation d'une offre d'équipements et de solutions de sécurité électronique, mécatronique, enceintes sécurisées et physique en France en Europe et en Afrique du Nord, Par un réseau direct, indirect, de distributeurs et de 4 franchises.
- Organiser et structurer le service marketing, vente et communication : politique de prix, commissions, reporting, incentive, plan d'actions, plan marketing, étude de marché, séminaires....

- Résultats : Réalisation des objectifs fixés :

CA 2005 : 68 M€ en croissance de + 11% / 2004

1987 - 2004 :

Directeur Commercial des Ventes Neuves France chez Otis - Leader Mondial De L'ascenseur

Management des ventes Neuves :

- 7 chefs des ventes, 50 ingénieurs commerciaux - CA : 90 M€ en 2003
- Responsable de la stratégie pour le développement de l'activité commerciale:
Mix Produit, Sourcing, Politique de prix, Part de Marché
Lancement d'un nouveau produit auprès des clients et de la force de vente.
Création d'outils marketing : Nouvelle documentation, CD, Site Internet.
Définition des missions des chefs des ventes et Ingénieurs commerciaux.
Réorganisation des structures de ventes régionales.
Recrutement et formation des Ingénieurs commerciaux et chefs de vente.
Mise en place d'une nouvelle règle de rémunération (Incentive) et d'animation (Challenges).
Organisation de séminaires de travail de + de 80 personnes et de manifestations clients

Résultats :

Augmentation de la part de marché : +2 pts, de la profitabilité et signature de contrats prestigieux

Directeur des ventes Province : 2000 - 2001

Animation d'une équipe de 6 chefs des ventes, 35 ingénieurs commerciaux.
C.A. : 60 millions d'€ en 2001

- Chef des Ventes région Nord Est : 1995-1999
1° région de France pendant les 4 ans CA : 13 millions d'€ en 1999
Equipe commerciale : 8 Ingénieurs commerciaux + administratif et recouvrement
- Responsable Grands comptes Lyon. : 1993 - 1995
Responsable des ventes et de la réalisation des gros chantiers lyonnais (Bureaux, hôtels, hôpitaux....) équipe de 30 personnes CA : 1 800 K€
- Chef de l'agence d'Annecy : 1991 - 1993
Responsables des ventes sur la Haute-Savoie pendant les Jeux Olympiques.
Suivi des réalisations avec une équipe de 20 personnes. CA : 1 200 K€
- Ingénieur Commercial à Dijon : 1987 - 1990
Responsables des ventes d'appareils complets. CA : 800 K€

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

MANAGER - DEVELOPPEUR COMMERCIAL - P&L LEADER - CONDUITE DU CHANGEMENT - RELATION SOCIALE
FEDERER LES ENERGIES AUTOUR D'UN PROJET D'ENTREPRISE

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Membre de jury pour les concours en école de commerce
Sport : Tennis - VTT
Piano : (15 ans d'études au conservatoire de Paris)
Peinture à l'huile sur Toile
Baryton : Chorale Piacer'Canto : + de 10 concerts publics en France et à l'Etranger depuis 2000MS