

**Nicolas R.** - Né en 1970  
**1000 Amsterdam**  
**33 ans d'expérience**  
**Réf : 2402261317**

## Directeur général

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans le Bâtiment.

### Formations

---

**1990** : Bac +2  
D.U.T Techniques de Commercialisation (Commerce International)

### Expériences professionnelles

---

#### **02/2021 à ce jour :**

Directeur général Europe, Russie, Turquie chez Wahl Clipper Corporation - Leader Mondial Soins Masculins

- Définition d'une stratégie sur 5 ans pour les canaux B2C/B2B/e-commerce.
- Création des plans marketing et des stratégies de ventes. Part de marche 0 □ 25%
- Direction de 50 pays. Reporte au président EMEA.
- Constitution d'une équipe de 64 personnes. Structuration de l'organisation. Délégation des responsabilités au niveau des pays.
- Gestion du P&L / R.O.I. atteint : 0 to € 4m.
- Exécution marketing structurée : Objectifs d'intelligence de marché / Développement du portefeuille produit en conséquence / Planification des plans de communication (ATL/BTL)
- Suivi de la chaine d'approvisionnement - Supervision logistique - inventaire. Prévisions de ventes, mise en place de Kpi's. Réduction des stocks de 30%
- Développement des process Rh. Plan d'optimisation des couts de structure.

#### **2016 - 2021 :**

Directeur commercial et marketing Europe chez Wahl Clipper Corporation - Leader Mondial Soins Masculins

- Direction d'une zone de 38 pays. Reporte au président EMEA. • Création plan stratégique de vente avec une vision a 3 ans.
- Creation d'une organization vente de 12 regions.
- Direction d'une équipe de 18 personnes (ventes / Service client). Gestion non hiérarchique des services partages
- En charge du plan a moyen terme / Gestion du P&L (0m) avec plan de croissance

#### **2013 - 2015 :**

Directeur des ventes Europe de l'ouest chez Wahl Clipper Corporation - Leader Mondial Soins Masculins

- Introduction de la marque (part de marche 0%). Développement des ventes
- Périmètre France / Espagne / Portugal / Italie / Grèce.
- Direction de 8 personnes sur ces marches
- Planification d'un plan stratégique d'acquisition des clients GMS / GSS
- Coordination des prix, des prévisions et des outils de développement du marketing commercial au niveau européen

**2009 - 2013 :**

Business Unit Manager France chez Spectrumbrands France  
C.A. € 40m Petit électroménager (Remington, Russell, Hobbs)

**2006 - 2009 :**

Directeur d'enseignes chez Media Performances  
Communication en point de vente | Shopper insights

**2006 - 2006 :**

Compte clé Eur Auchan/ Casino chez Procter & Gamble France

**2002 - 2006 :**

Compte clé - Division Braun division chez Gillette France Groupe

**2001 - 2002 :**

Category Manager - Division Duracell chez Gillette France Groupe

**1998 - 2001 :**

Chef des ventes régional chez Gillette France Groupe

**1996 - 1997 :**

Coordinateur des ventes - Gillette Ecriture chez Gillette France Groupe

**1993 - 1996 :**

Vendeur Nord-ouest chez Hallmark Cards France S.a

**1990 - 1993 :**

Vendeur division 'Panzani' chez B.s.n. Danone Group

## Langues

---

Néerlandais (Oral : bonnes notions / Ecrit : débutant)

## Atouts et compétences

---

Leadership d'équipes multiples  
Développement profitable en Europe  
Expert marketing Multicanal FMCG / B2B  
Planification stratégique et commerciale  
Prévisions budgétaires / Gestion des résultats (P&L)  
Supply chain / Service Client management  
Expérience Rh (recrutement / plan de développement)

## Permis

---

Permis B

## Centres d'intérêts

---

- ☐ Voyages, régates de voiles, ski, course a pied.
- ☐ Photographie, lecture romans historiques
- ☐ Amateur de moto anciennes (Membre caritative de l'association "Distinguished Gentleman's Ride"; collecte de fonds pour la prévention des cancers masculins).