

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 marché 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 chaîne 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 coûts 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 à 3 ans.
- Création d'une organisation vente de 12 régions.
- Direction d'une équipe de 18 personnes (ventes / Service client). Gestion non hiérarchique des services partagés
- En charge du plan à 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 marché 0%). Développement des ventes
- Périmètre France / Espagne / Portugal / Italie / Grèce.
- Direction de 8 personnes sur ces marchés
- 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).