

James B. - Né en 1966
78540 Vernouillet
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 904030951

Directeur commercial équipementier automobile

Ma recherche

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

Formations

1988 : DUT Génie Mécanique et Productique à Villeurbanne à l'IUT 2 de Lyon 1 (69) + 1991: Diplôme d'ingénieur, délivré par le ministère, du C.E.S.T.I situé à Saint Ouen (93) + 2004: Exécutive MBA (avec félicitations du jury) à l'ESSEC à la Défense (92)

Expériences professionnelles

Depuis novembre 2004 - Avon Automotive (durites caoutchouc) Directeur Commercial, basé à Vélizy (92)
Fonctions : Management du bureau commercial Français (4 personnes, CA: 35 millions d'euros) □ Gestion du compte Renault (15M€ à mon arrivée, 30M€ 5 ans plus tard) □ CA annuel bureau commercial passe de 25M€ en 2005 à 35M€ en 2010 □ 1er prix reçu du CEO d'Avon en 2007

Avril 97 - octobre 2004 - Trelleborg Fluid / Metzeler Hose / BTR Sealing Systems Mars 2000 à Octobre 2004
Responsable Commercial France (Nissan, Renault/Dacia, PSA, Toyota, Valéo,...), division Tuyaux (création de poste), basé à Nanterre (92) Résultats : □ 2000 : Metzeler entre dans le panel fournisseur Nissan en 2000 (tous véhicules) □ 2002 : Metzeler entre dans le panel fournisseur Renault (X90/X41/X84) & Valéo □ Le chiffre d'affaires est passé de 0 en 2000 à 9 millions d'euros en 2005 □ Executive MBA en 2002 à la demande de Metzeler (1ère fois dans l'entreprise)

Avril 97 à mars 2000 Ingénieur d'Affaires/Chef de projet Nissan, division étanchéité, usine de Transières (C.A : 100M€, 1300 personnes) Fonctions : □ Chef de projet des coulisses de vitre Nissan HS (Almera), C.A : 6M€ □ Ingénieur d'affaires responsable du constructeur Nissan, C.A : 8M€

Janvier 95 - mars 97 - Société Normande de Tuyaux Flexibles (La frenaye, 76) Responsable Export Europe du Nord (C.A : 3M€) S.N.T.F (C.A : 5M€, 80 personnes) est un équipementier automobile fabriquant des tuyaux avec d'excellentes propriétés acoustiques pour le système d'admission d'air des automobiles Fonctions : Entretenir un contact régulier avec les clients (Rover, Opel, Saab, RVI, ..), suivre les projets en terme de développement, industrialisation, commercial, qualité, logistique et prospecter de nouveaux marchés (VAG, Volvo/Nedcar, BMW, Porsche, DC, Knecht,...)

Février - décembre 94 - SOFANO (Clerval, 25) - Ingénieur Technico-Commercial □ Janvier - juillet 93 - Massey Ferguson (Beauvais, 60) - Responsable SAV Espaces Verts Europe

Langues

- Anglais: courant (TOEIC : 885) + allemand: bonnes bases + japonais: débutant parlé: scolaire / écrit: notions

Centres d'intérêts

- Sports (tennis, footing,...), numismatique, paléontologie, oenologie & bourse.