
Expert des produits de grande consommation non-alimentaire

- Savoir-faire et compétences générales dans ces univers produits
- Marketing (opérationnel et stratégique) & Gestion d'un P&L
- Management d'équipe de siège et terrain
- Développement des ventes, recherche d'opportunités en Europe et stratégie d'importation

2009 à 2014 **AQUASOLO SYSTEMS**

Produits d'arrosage pour plantes de la maison

Directeur Général France / Export

CA: 3 millions €

- Elaboration et mise en place de la stratégie ventes et marketing
- Développement international
- Suivi des prestataires : production ; logistique ; entrepôt
- Management du réseau de distributeurs en France et à l'export

Directeur Ventes & Marketing France et Export

CA: 2 millions €

- Elaboration et mise en place de la stratégie ventes et marketing
- Recherche de produits et partenariat promotionnel
- Recherche de nouveaux marchés
- Management d'un réseau de distributeurs en France et d'importateurs à l'étranger
- Développement sur l'Europe de l'Est

2006 – 2008 **Directeur Ventes-Marketing France et Export**

ZODIAC EUROPEAN POOLS

Piscines hors-sol et enterrées

CA: 20 millions € - 15 collaborateurs

- Elaboration et mise en place de la stratégie ventes et marketing
- Gestion de deux marques : Zodiac (pisciniers) et Aquasphère (GSB / Jardineries)
- Négociation avec les grands comptes de l'univers de la piscine
- Management de deux forces de vente / agents commerciaux / importateurs / réseau de revendeurs pisciniers
- Recherche de nouveaux marchés

2003 - 2005 **Directeur Ventes-Marketing et Export**

Grand public et professionnels – France/Benelux

DYRUP France

Produits pour le traitement du bois

Marques : Bondex – Xylophène – Décapex - Dip

CA: 65 millions d'Euros - 75 collaborateurs

- Elaboration et mise en place de la stratégie ventes et marketing
- Gestion de plusieurs équipes : grand public/professionnelle (bâtiment)/ ADV/service technique/filiale belge
- En charge des relations avec le marketing Corporate au Danemark

2002 – 2003 **Directeur de la Division Grand Public France**

AKZO NOBEL COATINGS S.A.

Peintures et vernis

Marques : ASTRAL - BOIRO

Membre du Comité Europe

Membre du Comité de Coordination

CA 2001: 65 millions d'Euros – 70 personnes – 2 sites

- Elaboration et mise en place de la stratégie vente et marketing des marques ASTRAL et BOIRO
- Leader pour l'Europe des relations et négociations avec la centrale Leroy-Merlin.

- 1997 – 2001** **Directeur de la Division Grand public France** **BASF Horticulture et Jardin SAS**
Terreaux – Engrais – Phytosanitaires
Membre du Directoire et de la Task Force Europe
CA 2001: 66 millions d’Euros - Division de 133 collaborateurs
- Elaboration et mise en place de la stratégie commerciale et marketing grand public
 - Mise en place d’une politique « Supply Chain » pour la division grand public
 - Intégration d’une acquisition sur le circuit spécialiste (Algochimie)
 - Gestion de deux marques : l’une pour le circuit alimentaire et l’autre pour le circuit spécialiste ainsi que d’un Département « marques distributeurs »
- 1994 – 1997** **Directeur Commercial pour la France et la Belgique** **BASF Horticulture et Jardin SA**
Division Grand Public - Circuits spécialiste et alimentaire
Management d’une équipe d’encadrement de 8 collaborateurs, d’une force de vente de 55 délégués et 2 grossistes
- Réorganisation du Département Commercial
 - Négociations avec les centrales d’achat nationales et régionales
 - Chargé de l’élaboration de la politique commerciale de deux pays
 - Responsable pour l’Europe des négociations de référencement avec les enseignes d’origine de ces deux pays
- 1991 – 1994** **Directeur Commercial CIRCUIT SPECIALISTE France** **BASF Horticulture et Jardin SA**
Division Grand Public
Management d’une force de vente de 13 délégués et 8 grossistes
- Relancement d’une marque en difficulté
 - Négociations avec les centrales d’achats nationales et régionales
 - Chargé de l’élaboration de la politique commerciale.
- 1988 - 1991** **Directeur des Ventes** **MONSANTO**
Département Grand Public Phytosanitaires
Membre de la Task Force Europe
Responsable de la gamme en France et en Belgique
- Animation et contrôle d’un réseau de 15 distributeurs régionaux
 - Négociation avec les centrales d’achats françaises et belges (spécialiste alim.)
 - Chargé des relations avec les prestataires de service, agence de publicité, presse
 - Chargé de l’élaboration des plans marketings et ventes français et belges
- 1986 - 1988** **Directeur Régional Sud-Est** **CADUCEE**
Division pharmacie de Peaudouce (coton, compresses, hygiène adulte)
- 9 commerciaux
- Redressement d’une région en perte de vitesse
- 1984 - 1986** **Inspecteur Régional Ile de France** **PEAUDOUCE**
Hygiène bébé, féminine, paper products
- 6 commerciaux