



\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

couple

\*\* \*\* \* \*\*\*\*\* \*\*

Montrouge (92120)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## DIRECTEUR EXPORT, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

#### **mars 2012 / aujourd'hui DIRECTEUR EXPORT**

##### **LES ROBINETS PRESTO**

- *Leaders européens dans la robinetterie et dans les économies d'eau pour les Collectivités (second d'œuvre)*
- *Définition de la stratégie commerciale internationale (Prescription et Distribution), analyse des remontés terrain, définition budget fonctionnement et volumes de vente. Marchés publics et privés.*
- *Responsabilité des ventes internationales, via des filiales ou des importateurs, en B2B, cycles moyens/longs*
- *Management direct et indirect, animation, pilotage par KPI et développement de l'équipe internationale (de 3 à 10 collaborateurs en 4 ans, aujourd'hui 7 nationalités).*
- *Créations des filiales à Dubaï, en Tunisie, en Belgique et en Suisse. Réorganisation de la filiale allemande*
- *Croissance externe : suggestion des cibles, relation avec les Dirigeants et audit des entreprises cibles*
- *Croissance organique : progression de 30% en 2014, croissance reconfirmée en 2015, 2016, 2017, 2019,2020, 2021.*

#### **juin 2010 / janv. 2011**

##### **Directeur Vente France, Europe du Sud et OEM**

##### **LALIQUE-DAUM-HAVILAND»**

- *Leaders mondiaux dans le domaine du Luxe (marques historiques), C.A. 75M€, 650 salariés*
- *Responsabilité de résultats des ventes en Distribution et des activités marketing en France (détaillants), Portugal, Espagne, Italie, Suisse Romande, Grèce, Chypre (importateurs/distributeurs)*
- *Responsabilité et développement des ventes en Europe dans le domaine B2B / OEM*
- *Encadrement de 6 collaborateurs de vente (Wholesale, Travel&Retail, Catering, B2B), de 5 assistantes + 3 agents*
- *Résultats : progression de 13% de la C.A., harmonisation commerciaux, réalisation contrats B2B, Cado-Cheque*

#### **sept. 2008 / août 2009**

##### **MBA**

« EM LYON Business School » à Lyon, France

académique en Stratégie dans l'industrie photovoltaïque avec la société TENESOL (50% EDF + 50% TOTAL).

#### **avr. 2007 / sept. 2008**

##### **Export Sales Manager**

"Palazzetti Lelio S.p.A." à Pordenone (Italie)

- *Leader italien et européen dans le chauffage /énergies renouvelables (poêles à bois et à granulés); C.A.: 85M€*
- *Responsabilité commerciale dans les territoires d'Allemagne, Suisse et Autriche à travers des groupements d'achat, des distributeurs et la grande distribution (barbecues). Management de 3 agents étrangers et de 2 assistantes, organisation SAV, projets B2B / OEM, liaisons avec institutes de certification étrangers, lobbying.*

#### **janv. 2005 / févr. 2007**

##### **Export Manager**

#### **sept. 2003 / déc. 2004**

##### **Export Sales Manager**

"Pallucco Italia S.p.A" à Treviso (Italie)

- *Production et distribution de mobilier design et de luminaire design , très haut de*

gamme  
- Responsabilité de vente de la marque "Pallucco" en Allemagne, Autriche, Suisse, France, Espagne, Portugal, Benelux, Scandinavie, Europe de l'Est.  
- Réorganisation de la force de vente (3 nouveaux agents parmi les 14 existants), objectif atteint dans 85% des pays et atteinte des résultats qualitatifs dans les autres pays. Fin de la collaboration à cause d'un plan social.

**mai 2001 / août 2003**

**Export Sales Area Manager**

"Morellato S.p.A." à Padoue (Italie)

- Leader mondial dans la production et distribution de bracelets montres et leader européen/italien dans la production et distribution de bijouterie en acier & or. C.A.: 240 M€; 800 employés

- Coordination de la filiale française ( 11 personnes) et responsabilité des ventes en France (filiale), UK, IRL, BE, NL, P, GR, CH, A, Scandinavie, Afrique du Sud et Amérique du Sud, à travers des importateurs.

- Objectif pour la bijouterie dépassé de 230% et maintient des attentes pour les bracelets montres, profitabilité et marges supérieurs au budget, amélioration de 50% du résultat financier de la filiale française, importante développement du portfolio clients pour la bijouterie (20 nouveaux clients) et pour les bracelets montres (5), réactivation des marchés sud-américains.

**août 1995 / mai 2001**

**Export Sales Area Manager**

"Pagnossin S.p.A." & "Richard Ginori 1735 S.p.A."

- Premier Groupe italien et principal Groupe européen dans la production de faïence et de porcelaine haute-degamme dans le domaine de l'Art de la Table; entreprises cotées dans la Bourse de Milano et basées à Trévise et à Florence. C.A.: 120 M€; > 700 employées.

- En 1999 j'ai évolué d'assistant de vente à Export Area Manager avec responsabilité des ventes en Suisse, Autriche, Portugal, Espagne, Grèce, Turquie, Moyen Orient. Gestion de 4 agents étrangers et de 72 clients (Grands Magasins, Importateurs, Chaines de magasins, GD, B2B, détaillants spécialisés).

- Objectif dépassé de 8% en 2000 et progression de 10% en 2001, profitabilité et marges supérieures à la moyenne de l'entreprise, augmentation de 40% du nombre de clients, définition des accords commerciaux de long-terme avec des Grands Magasins et la Grande Distribution, création de la plateforme logistique à Valencia (E), projet d'achat à l'étranger, sélection des nouveaux produits. Participation régulière au Comité de Direction .

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

/ juin 2017

**Process Communication Model**

/ juin 2009

**International MBA - BAC+4**

« EM LYON Business School » en France; « Solvay Business School » à Bruxelles

/ juin 2008

**Outdoor Management Training**

/ juin 2007

**Séminaire en «contrats internationaux & in import/export financial management»**

/ juin 2005

**Bac + 5 en Sciences Politiques , spécialisé en Relations Internationales; étudiant en même temps - BAC+5**

Université de Padoue en Italie

/ juin 1996

**Séminaire en « Export Business »**

Chambre de Commerce de Treviso

juil. 1993 / juil. 1994

**Service militaire : dans l'Armée de Terre in Italie; Infanterie de Montagne;  
Volontaire au contingent militaire italien**

sept. 1989 / juin 1990

**Séjours linguistiques**

France; Allemagne; GB

## COMPETENCES

---

OEM, B2B / OEM, Cado-Cheque, P, GR

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

<b>Anglais</b>	Courant
<b>Espagnol</b>	Bilingue
<b>Allemand</b>	Courant
<b>Italien</b>	Bilingue
<b>Russe</b>	Professionnel
<b>Français</b>	Courant

## CENTRES D'INTERETS

---

jogging, natation, bénévolat, lecture, villes d'art, voyager, activités culturelles, Qatar, Bahreïn, Emirats Arabes Unis, Kuwait, Asie, Océanie