



01/01/1964 (60 ans)

** ** ** *
Nanterre (92000)

*****@*****,**

Commercial grand compte, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- nov. 2019 / aujourd'hui** **Responsable Commercial Support Marine**
Safran Electronics & Defense
Commercialisation et gestion de contrats de maintenances sur parcs d'équipements optronique en France et à l'international bâtiments de surface. Responsable grand compte France Naval Group
- janv. 2016 / avr. 2019** **Responsable Commercial Grands Compte marine**
Safran Electronics & Defense
- janv. 2008 / déc. 2014** **Fondateur & Directeur Général; Intervenant Conférences**
0,6 M€
Conceptualisation et développement de la première plateforme web collaborative de gestion des déchets générés par les navires de commerce (GED - offre en ligne - identification des flux - validation des procédures à chaque étape par les acteurs de la chaine (8 collaborateurs - 9 développeurs externes)
- * Recherche d'investisseurs ((levée de fonds BA: 1,2 M€),
 - * Subventions / financements publics CIR/BPI/COFACE (* Elaboration des spécifications, cadrages, référentiels, et business model (Saas)
 - * Définition de la stratégie, des business plans, mise en œuvre des plans d'action (commercial et marketing), des outils de prospection et reporting, valorisation des offres de prestations de services, établissement des plans de communication
 - * Négociation des contrats, gestion trésorerie
 - * Recrutement, encadrement, et accompagnement d'une équipe pluridisciplinaire
 - * Lobbying / communication vers les institutionnels: IMO - EU - EMSA - USCG - PSC - Intertanko
 - * Prospection commerciale simultanée et négociation des contrats auprès des 5 acteurs de la chaîne (Armateurs, Agents Maritimes, Collecteurs, Autorités Portuaires, Port State Control)
- Intervenant Conférences*
WE2C, Marseille - International Harbor Master Association, Perth - Green Port Congress,
Hamburg -
Green Ship Technology, Copenhagen - Green Tech, Quebec - Green Ship Technology Asia, Singapore
(100 -300 personnes)
- Groupes de travail*
Euroshore : Association européenne des collecteurs et centres de traitements - Lobbying UE
Cluster Maritime Français: Déconstruction des navires / Plateformes maritimes « multi-usages »
- janv. 2005 / janv. 2008** **Directeur Opérationnel et Commercial**
Mise en place de Joint-Ventures à l'international autour d'une offre globale: raffinerie containerisée (outil industriel développé en interne) et expertise en collecte de déchets maritime - Investissement: 4,3 M€, 5 personnes

Création, développement et Gestion commerciale d'une structure de collecte maritime par barge sur le port de Dunkerque, CA 0,8 M€/an - 4 personnes (Sermap International)

* Stratégie et organisation : audit, préconisations, business plan, élaboration des plans d'action, préparation des cahiers des charges et contrats, team building, business développement, mise en place de stratégie commerciale, relation avec les autorités environnementales
* Identification des opportunités du business développement : définir les clients et les cibles à potentiel international et coordonner leurs approches multi géographiques.
* Elaboration, production et analyse des plans qualité et indicateurs de performance liés aux projets
* Préconisation, supervision et mise en place de solutions clients et stratégies de développement

janv. 2003 / déc. 2004

Responsable Commercial

SK Corporation

(+ 25%)

Trading et shipping de déchets d'hydrocarbures (Scorie - Sita- Lafarge) et importation de fuel (CPCU) - CA 700K€

* Négociation des marchés annuels (Motul, Ginouves, Durand...) et vente sur marché de gré à gré

janv. 2001 / janv. 2003

Chef de Projet / Business Developer

Suivi technique et commercialisation d'une colonne de fractionnement containérisée - Investissement

R&D: 1,5 M€

* Sourcing des approvisionnements, achats et acheminements des sous-structures pétrolières, AMOA

* Etablissement des offres techniques et commerciales

* Encadrement technique des équipes de production

* Réalisation des différents supports de communication et promotion

* Développement des parts de marché et prospection des nouveaux clients

janv. 1998 / janv. 2001

Responsable Technique et Commercial

Gestion des opérations de nettoyage des navires hors région PACA - 10 opérateurs - CA : 0,8 M€

(+ 40%)

* Redéfinition du schéma directeur logistique et transports du groupe / Gestion de l'activité et des équipes

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1984 / juin 1989

IMBA - BAC+6 et plus

Ecole de Commerce ISG (Institut Supérieur de Gestion) cycle multinational (Paris) -; Manhattan Institute of Management; New York

/ juin 1987

Certificate of Asian Economic Studies - International Management

University of . Asia (Tokyo)

COMPETENCES

BPI, COFACE, EMSA, USCG, PSC, Intertanko, Armateurs, Agents Maritimes, Collecteurs, Autorités Portuaires, Motul, Ginouves, Durand, Office, Microsoft Project, Salesforce, Internet, Dreamweaver, FTp Voyageur, Adobe Photoshop, Quark Xpress, Illustrator, Adobe Première

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Elémentaire
Français	Courant

CENTRES D'INTERETS

Course à pied, voile, photographie, nouvelles technologies, Photographe publicitaire professionnel