



01/01/1969 (55 ans)
Nationalité Française
Permis B

* *****

Paris (75000)

***** _ *****

*****@*****.***

Responsable Marketing Communication d'enseigne services, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2020 / sept. 2023 **Directeur général**

FRESHOPP, RESTALLIANCE, TRUFFIERES DE RABASSE

Conseil, développement, repositionnement, transformation, structuration

- DG opérationnel Freshopp, Porketto agroalimentaire 28 M€ foodtech : stratégie business plan, budget, structuration activité antigaspi alimentaire, déploiement opérationnel amont, sourcing, avale, production, réseau de distribution, retail, supply chain, logistique, KPI gestion, services RSE à l'agroalimentaire, application Digitale Ecommerce B to C, réseaux sociaux, web

- DGA Offres Restalliance restauration 250 M€ : stratégie offres B to B to C, optimisation rentabilité, méthodes, qualité, RSE

- DG Truffières de Rabasse Avignon 15 M€: agro-alimentaire Truffe, gastronomie, marchés GMS, RHF, distribution sélective, stratégie marketing, développement, repositionnement, structuration, maillage réseau, rationalisation opérationnelle, pilotage, optimisation production, achats, Ebitda, BFR, pilotage de P&L, ERP, CRM, management, mise en place de KPI

avr. 2018 / févr. 2019

Directeur Opérations, Développement, Marché, Fidélisation

Eurest, COMPASS Group France 1,2 Md € CA

Services B to B to C : services aux entreprises, facility management 1,2 Md € CA

- Financier opérationnel : analyse et pilotage du P&L sur périmètre de 220 M€, 180 PDV, suivi des KPI, projets techniques, audits, rentabilité OPEX, CAPEX, analyse de comptes d'exploitations actuels, futurs business plan avec investissements, reporting, RSE optimisation de plans d'actions opérationnels, optimisation des marges, création de valeur, développement du CA, des ventes.

- Management : 9 personnes ventes fidélisation, opérations 3 DR, RH, CDG, optimisation équipes opérationnelles de 1800 personnes

- Commercial : 25 M€ CA signé par an (contrats de 4/5 ans), appel d'offres, reconduction de contrats en gré à gré, marchés privés, publics, rétention 93%, relations clients, grands comptes, management d'équipes, pilotage du portefeuille clients, digital, proposal management, soutenances, négociations internes, externes, pilotage du portefeuille client via CRM MS Dynamics.

- Marketing : segmentation, déploiement des concepts, élaboration des offres de services, innovations, produits Bio, durables, vegan

mars 2008 / janv. 2017

Directeur Offres, Performance opérationnelle, Marketing

ELIOR Paris

ELIOR CA 2,9 Mds € : services aux entreprises, enseignement, santé, facility management, maintenance B to B to C

- Directeur performance opérationnelle, offres, systèmes d'informations, achats produits 900 M € de CA

Pilotage de l'offre, mix produits, projets techniques, administration, évolution d'outils de gestion de production, digital, lean, optimisation achats, R&D produits, conduite du changement, formation, audit, plan d'actions, équipe 6 pers. : marge + 35 M€

- Directeur marketing, membre CODIR BU Alsacienne de Restauration 200 M € Stratégie marketing des services, différenciation, redressement, nouveau logo, charte graphique, repositionnement des offres de services, concepts, innovation, identité par marché ciblés, soutien commercial, fidélisation, synergies, équipe de 7 pers

janv. 2005 / déc. 2007

Directeur Marketing Communication d'enseigne services

Groupe INTERMARCHE, Bondoufle

* Marketing stratégique B to B to C :

Revue de marque, repositionnement de la plateforme, de l'architecture de marque, logo, concept, mix produits et services. Coopérative de chefs d'entreprises indépendants 100 points de ventes, 55 M€ de CA, +13%

* Marketing opérationnel B to B to C :

Elaboration des gammes de produits, supports de ventes, 9 animations avec campagnes publicité par an, trade marketing, programme fidélisation, contrôle de rentabilité des actions, veille concurrentielle. budget : 1,85 M€.

* Communication :

Externe, interne, institutionnelle, promo, briefs agences, régie, plan médias, hors médias, photos, enregistrements en studio avec l'ambassadeur d'enseigne, relations presse, site www.restaumarche.com

* Développement : stratégie, outils commerciaux, de recrutement de franchisés, coordination des prospecteurs

* Management : encadrement de 2 personnes, coordination d'équipes projets transverses.

janv. 2004 /

Consultant Marketing Vente STILICFORCE

DESIGN, Paris

Etudes, gestion des gammes de produits décoratifs, packaging, développement des parts de marchés, tests, lancements. Salons professionnels, animations, évènementiel, fidélisation distributeurs B to B.

janv. 1999 / janv. 2003

Chef de Produit services; to B toC

SOGERES

Boulogne

En restauration concédée : commerciale, entreprise, scolaire, santé, évènementiel, distribution automatique

* Marketing Opérationnel B to B toC :

Etude satisfaction consommateurs avec Ipsos, barometre qualité / qualité produite, fidélisation clients prescripteurs, études de marchés, plan marketing, Mix, partenariats. Budget: 450 K€

* R&D en B to B, innovations produits, services, concepts, enseignes :

Briefs, créations, tests, lancements, promotion, comptes d'exploitations. Sourcing produits merchandising, catégorie management avec Coca-Cola, Danone.

* Communication :

Supports commerciaux, briefs agences, 10 animations, jeux concours par an : 850 000 participants

sur 750 sites. R P, vitrine intranet, fédération et stimulation du réseau.

* Management : encadrement de 2 chargés de projets marketing, stagiaires, coordination d'équipes projets.

janv. 1993 / déc. 1998

Chef de Marché B to B; Chef de Marché; Responsable grands comptes évènementiel

RIEM BECKER

Développement de Corner Traiteur produits frais chez Auchan, Monoprix, Prisunic : création, développement du concept, de la gamme, ilv, référencement, management de 2 Pers., C.A.1998: 0.8M€

* Responsable grands comptes évènementiel:

Politique commerciale, prospection, rédaction des offres, négociation, fidélisation, organisation de réceptions, RP, salons, gestion de sites prestigieux, salons d'Hotel, analyse des ventes,

marges. Négo fournisseurs..CA x 2 en 5 ans,1998:1.2M.€

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2003

Master Marketing Publicité - BAC+4

sept. 1991 / juin 1992

ESCF FERRANDI; Diplôme Bac +3 « Management d'une entreprise de traiteur » Marketing, Commercial, Gestion, Achats, gas - BAC+3
Ecole Supérieure de Cuisine Française FERRANDI, C.C.I.Paris

COMPETENCES

C, Négociation fournisseurs..CA x 2, Word, Excel, Power Point, Ciel Gestion, Sphinx, Lotus Notes, Photoshop, Accès

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Allemand	Académique
Français	Courant

CENTRES D'INTERETS

Voile, Skipper Monocoques, Catamarans, régates, Plongée sous-marine, niveau 3 encadrant autonome, Course à pied semi marathon, ski, chasse, cuisine gastronomique, dégustations, négoce de vin