



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

Nationalité Français  
marié, 1 enfant

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

Galtingue (68990)

\*\*\*\*\* \_ \*\*\*\*\*

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

## Cadre commercial - Directeur de Site transport, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- sept. 2014 / aujourd'hui** **Responsable commercial& TLM Inde et Sud Est Asie**  
DHL Bale  
*En charge des ventes transport aérien, maritime, rail pour le secteur Suisse francophone et germanophone (Canton de Bale, Bienne, Soleure, Argovie)  
Développement des flux entre la Suisse et l'Asie du Sud Est ainsi que l'Inde et sa région*
- juin 2012 / juin 2014** **Responsable commercial Est**  
BANSARD Strasbourg  
*Responsable des ventes transports aériens et maritimes zone Est France*
- sept. 2011 / avr. 2012** **Trade Lane Manager**  
M&M - Militzer et Munch France - Euroairport Mulhouse Overseas Manager Est France  
*Création d'un centre de profit, à Mulhouse, avec acquisition de comptes et mise en place de sous-traitance locale.  
Développement de réseau d'agents en Afrique et dans l'Océan Indien, développement des flux de et vers ces pays.  
Vente de services routiers, aériens et maritimes, relations avec les autorités, recherche de fournisseurs, mise en place des procédures de travail locales.*
- janv. 2011 / sept. 2011** **Responsable d'activité Overseas**  
JCL Logistics - Muttenz - Suisse  
*Création de l'activité au sein de la société pour la Suisse et la France. Définition des produits, recherche de ressources pour l'exécution des contrats exploitation, vente aux clients existants de la société.*
- janv. 2009 / déc. 2010** **Co-fondateur**  
3G France  
*Avec deux anciens clients, création d'une société d'import/export de/vers la Chine de produits électroniques grands publics.  
Responsabilité des approvisionnements et de la mise en place des circuits de vente par internet*
- févr. 2006 / juil. 2009** **Directeur d'agence Overseas**  
GEFCO - Sausheim - France  
*Mangement de trois services composés de plus de 20 personnes au total, dont deux cadres.  
Services d'exploitation en aérien, maritime et commercial.  
Suivi de grands comptes dans le domaine automobile (PSA Mulhouse, Sochaux, Vesoul, Faurecia, Lisi, CML...)  
Contrôle qualitatif et financier de l'exécution des contrats, relation avec les autorités (douane, DGAC, gendarmerie). Supervision des opérations aériennes et maritimes.  
Commercialisation des produits aériens, maritimes et logistique.  
Développement commercial de la zone Océan Indien (Madagascar - Maurice- Réunion) développement des flux aériens.  
Progression de 15% du nombre de dossiers traités par personne entre 2006 et 2008.  
Avec une évolution positive de l'activité, diminution des charges locales par non remplacement et réorganisation de l'effectif.*

- janv. 2002 / déc. 2003** **Key Account Management**  
région  
*de France en matière de productivité*  
*Gestion des agences, des résultats opérationnels, contrôle des coûts, management des collaborateurs.*  
*pour Bugatti Automobile, Sony Ericsson, Capsugel Pfizer et Eli Lilly.*
- janv. 2001 / févr. 2006** **Responsable régional fret aérien**  
DHL Danzas  
*Direction des agences de Mulhouse, Besançon et Strasbourg, direction fonctionnelle des agences de Nancy et Dijon.*  
*Management direct de 25 personnes.*  
*Progression des résultats en marge brute supérieure à 10% par an, par l'acquisition de nouveaux flux et comptes.*
- oct. 1998 / déc. 2000** **Directeur d'agence; commercial France/ USA(Ga**  
airfreight Mulhouse  
*Direction de l'agence, suivi des résultats, contrôle des coûts, gestion et organisation du personnel, contrôle du traitement des envois, responsable sureté site.*  
*Développement commercial France/ USA(Ga-Sc-Nc-FI-Ny-Ct)*  
*Vente aux grands comptes de la région (Automotive, Pharma)*  
*Relation avec les fournisseurs (transporteurs, compagnies aériennes, autorités), vente de services aux clients de la zone est France (départements 68/90/25/39/70/88/21)*  
*Développement supérieur à 15% par année en marge brute et de 5% en marge nette.*  
*Dans le top 3 (sur 16) des agences de France les plus productives. (nombre de dossier/personne)*
- Management de jusqu'à 12 collaborateurs*
- sept. 1996 / févr. 2006** DHL Danzas
- sept. 1996 / sept. 1998** **Commercial grands comptes - aérien et maritime**  
DHL Danzas  
*Développement du portefeuille existant, acquisition de nouveaux clients en fret maritime et aérien.*  
*Objectif d'acquisition de 120K€ en marge brute atteint en 2007 et 2008.*
- janv. 1994 / juil. 1996** **Commercialaérien et maritime**  
Jacky Maeder Mulhouse  
*Développement du portefeuille existant, acquisition de nouveaux clients en fret maritime, aérien et affrètement route*
- janv. 1992 / déc. 1993** **Commercial fret aérien**  
SCAC Air Service  
*Développement du portefeuille existant, acquisition de nouveaux clients en fret aérien import/export.*
- janv. 1990 / déc. 1991** **Exploitant aérien -Service export Asie**  
Danzas  
*Exploitation des dossiers aériens export vers l'Asie, achat de tarifs, réservations de capacités, suivi documentaire.*
- sept. 1987 / déc. 1989** **Agent des Services Commerciaux**  
Air France Cargo  
*Contact des transitaires pour les réservations, suivi des expéditions, gestion des vols locaux et des vols camionnés*

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

/ juin 1983

**Baccalauréat G3 - Techniques commerciales - BAC**

## **COMPETENCES**

---

Pack Office, Outlook, Lotus Notes, Internet

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais** Courant

**Allemand** Bilingue

## **CENTRES D'INTERETS**

---

challenges, objectifs à moyen et long terme, Football, cinéma, voyages