



\*\*\*\*\*  
02/07/1971 (52 ans)  
Nationalité Française  
Marié  
Permis B

\* \*\*\*\*\*  
Saint-Prix (95390)  
\*\*\*\*\* - \*\*\*\*\*  
\*\*\*\*,\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*,\*\*\*

## Directeur des Opérations Transport, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- déc. 2020 / aujourd'hui**    **Directeur des Opérations Transport**  
Sennder - Paris  
*Direction de 4 départements représentant 30 personnes, chargées de toutes les opérations transport :  
affrètement de lots, exploitation des camions, gestion des transporteurs, marché spot.  
Responsabilité de la performance opérationnelle : marge, revenu, taux de tracking,  
taux d'affrètement,  
productivité, solutions green, niveau de service. 33M€ de revenu transport gérés en Europe.*  
  
*L'objectif étant de pousser nos utilisateurs à automatiser à 100% leurs tâches grâce au digital.  
Création et mise en place d'un outil de cotation spot intégrant toutes les variables, contraintes,  
saisonnalités, type de transport.*
- janv. 2018 / nov. 2020**    **Directeur des Ventes et Croissance | Everoad**  
Everoad - Paris  
*Direction du département Ventes et Croissance Transporteur composé de 12 membres localisés dans 3 bureaux (France, Pologne, Bulgarie). Responsabilité du sourcing des transporteurs : négociation des prix et des engagements, vente de services complémentaires, mise en place de partenariats avec les principaux opérateurs européens pour couvrir tous les corridors. Au total, 165 lignes régulières de clients contractualisées. Création d'outils de formation en interne pour sensibiliser et familiariser tous mes collègues aux pratiques/règles/métiers du transport.*
- juin 2016 / déc. 2017**    **Responsable Acquisition**  
Convargo - Paris  
*Démarrage de zéro de la partie transport, dans le cadre de la création de l'entreprise. Au travers d'une équipe progressivement composée de 5 personnes, acquisition et qualification d'une base de données de +5500 transporteurs en Europe et partenariats avec les acteurs de l'écosystème transport pour asseoir notre légitimité. Niveau opérationnel, mise en place de process et outils pour piloter le transport. En parallèle participation active à la création de la plateforme transporteurs et chargeurs permettant de traiter toutes les demandes et optimiser les flux.*
- avr. 2014 / mai 2016**    **Directeur Commercial BtoB**  
Deveryware - Paris  
*Structuration de l'équipe de vente afin d'avoir une approche multi produit dans le but de proposer une offre mieux adaptée aux besoins des directeurs sécurité et télésurveilleurs. Mise en place de campagnes de télémarketing et signature de nouveaux contrats de partenariat avec les distributeurs, intégrateurs et fabricants de boîtiers afin d'augmenter notre visibilité et donc les ventes.*

mai 2008 / mars 2014

**Directeur des Ventes**

Teleroute - Rueil Malmaison

*Management d'une équipe de 9 KAM & commerciaux et création de la cellule*

*Télévente qui a permis la*

*signature de 35 TPE par mois. Au total, 5900 transporteurs gérés représentant 27M€.*

*Responsabilité des KPIs suivants : acquisition, usage, rétention client, revenu, Ebita.*

*Outils mis en place pour maintenir notre part de marché : Forfait illimité, souscrit par 85% des transporteurs,*

*qui a permis d'augmenter les volumes de 40% et contrat d'exclusivité, souscrit par 65% des KA.*

*Partenariats signés avec écoles de transport et fédérations, création de clubs*

*utilisateurs, pour gagner en*

*crédibilité. Démarrage de la vente de publicité en ligne et de TMS (logiciel de gestion transport) donnant lieu*

*à une source de revenu complémentaire.*

janv. 2005 / avr. 2008

**Responsable des Ventes**

Teleroute - Rueil Malmaison

*Management d'une équipe de 5 personnes : Réorganisation complète des territoires et des canaux de vente*

*en coopération avec une force de vente externalisée. Mise en place d'outils de monitoring et de reporting des*

*ventes, redéfinition du plan de rémunération variable pour gagner en productivité.*

*3450 clients représentant*

*22M€ de revenu.*

*Mise en place d'une campagne européenne ayant permis d'augmenter de 25% les volumes. Elaboration du*

*process de rétention client, en s'appuyant sur un nouveau pricing : 90% des résiliation contrôlables*

*récupérées.*

janv. 2003 / déc. 2004

**Responsable Grands Comptes**

Teleroute - Rueil Malmaison

*Gestion des 30 Grands Comptes nationaux stratégiques, représentant 9M€ de revenu.*

*Renforcement des*

*relations avec nos interlocuteurs transporteurs et développement des volumes par la signature d'accords*

*transfrontaliers. Mise en place d'outils statistiques pour nos clients pour mieux gérer leurs spots et nous*

*différencier.*

juil. 1998 / déc. 2002

**Chargé d'Affaires**

Lamy - Paris

*Chargé de la gestion 5 plus gros groupements de transporteurs en France, représentant 650 entreprises :*

*Migration vers une nouvelle solution "web based" en formant tous les utilisateurs.*

*La signature systématique de contrats a permis une forte augmentation du revenu, car facturation en direct,*

*sans intermédiaire Telecom.*

mars 1998 / juin 1998

**Merchandiser**

CPM - Issy Les Moulineaux

*Approvisionnement, prise de commande, merchandising*

oct. 1996 / nov. 1997

**Commercial**

FDE - Arcueil

*Démarrage de l'activité colis express en prospectant.*

*Signature, développement et gestion quotidienne de 28 nouveaux clients.*

**DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

sept. 1990 / juin 1993

**Ecole de Commerce, diplôme visé par le Ministère de l'Education Nationale**

- BAC+3

Ecole Supérieure de Commerce et Marketing | ISTEBC Boulogne Billancourt

sept. 1986 / juin 1990

**Bac D - BAC**

Lycée Saint Joseph Strasbourg

## COMPETENCES

---

Connaissances Transport  
Mise en place process  
Digitalisation  
Management d'Equipes  
Esprit Entrepreneurial  
Résolution de problèmes  
Techniques de vente

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

<b>Anglais</b>	Professionnel
<b>Allemand</b>	Académique
<b>Français</b>	Bilingue

## CENTRES D'INTERETS

---

Photographie, VTT, Passionné de jardinage