



***** *****

04/01/1973 (51 ans)
marié

*** ***** ** * ***** *****

Bouc-Bel-Air (13320)

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

Qualités et atouts, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2023 /

Directeur Maghreb

GONDRAND, Paris, France

Rattaché au PDG, je suis en charge du développement commercial des échanges avec les pays du nord Afrique, de la coordination des activités opérationnelles avec la filiale au Maroc et avec les correspondants en Algérie et en Tunisie et de l'animation fonctionnelle des commerciaux, des Directeurs régionaux et d'agence qui commercialisent et exploitent ces flux .Ce développement s'appuie principalement sur l'exploitant du potentiel de clientèle que représentent les PME, ETI et groupes industriels basés en France et exportant des biens vers ces pays. Je veille également au maintien de la qualité de service et à l'accroissement de la rentabilité.

Mes missions :

** Piloter et coordonner la mise en œuvre de la politique commerciale à des fins de développement rentable et pérenne des échanges entre la France, la Turquie et le Maghreb : * Organiser, dynamiser, animer et contrôler l'activité de conquête, de fidélisation et de développement commercial en France et dans les trois pays concernés, - Veiller au respect des engagements commerciaux et à la mise en place des plans d'action, - Suivre l'évolution de la rentabilité, - Sensibiliser l'ensemble des acteurs sur le caractère stratégique des actions définies, - Assurer directement un rôle de représentation, de sponsoring et de lobbying en externe, et en impulsant cette dynamique à l'ensemble des pays, - Garantir la connexion avec l'ensemble des interlocuteurs stratégiques chez les clients (du DG au responsable logistique...).*

** Garantir le développement rentable et la fidélisation de son propre portefeuille clients : - Prospector et développer le portefeuille client, - Porter directement des dossiers clients représentant un enjeu important pour la région et ou le pays concerné, - Rencontrer régulièrement ses clients afin d'élaborer des plans d'actions visant à la recherche d'une valeur ajoutée partagée, * S'assurer de la mesure de la rentabilité des dossiers clients et de la mise en œuvre des plans de progrès associés avec les directeurs opérationnels locaux. Veiller au respect des engagements commerciaux, - Étudier la réingénierie de dossiers complexes ou très importants en CA dans l'intérêt du client, de l'entreprise (révision plan transport, déplacement du dossier sur un autre site, refonte du dispositif proposé au client...) et des sites concernés, - Superviser les dossiers de contentieux (litiges, réclamations, etc.) et évaluer les risques financiers.*

** Définir la politique commerciale du périmètre Maghreb et Afrique subsaharienne en*

accord avec les orientations stratégiques et la politique commerciale groupe : * Assurer une veille commerciale (terrain, concurrence, client) afin d'identifier les évolutions du marché, des filières et le positionnement des sites, - Élaborer l'offre par pays, - Proposer une politique tarifaire, Entretien de bonnes relations avec les partenaires, filiales et correspondants, - Définir les moyens et le dispositif nécessaire au développement de l'offre.

* Être partie prenante de l'activité et du développement du groupe : * Participer à la politique générale de l'entreprise et garantir la mise en application des objectifs définis par la Direction Générale du Groupe, - Participer à l'élaboration, du plan à moyen terme (PMT) de chaque Pays, par une parfaite connaissance de sa culture, du marché et de ses attentes, et des orientations commerciales groupe, - Rendre compte de l'activité commerciale et de ses performances, - Favoriser la coopération intra-groupe (agences, logistique, transport, Europe), - Élaborer le budget prévisionnel des ventes, - Contribuer à l'atteinte des objectifs budgétaires.

* Contribuer à l'organisation et à la gestion opérationnelle de l'activité : * Contribuer à la conception des modalités de prestations de transport (affrètement) international et les conditions de réalisation avec la clientèle ou les prestataires, - Préconiser l'achat de solutions de sous-traitance et d'affrète

janv. 2022 / mai 2023

Directeur Route International, Business Unit Manager

EUROTERMINAL BE, Mouscron, Belgique

Rattaché à la Direction Générale et référent pour la maison mère ITALMONDO, je suis chargé de décliner la stratégie commerciale et opérationnelle d'EUROTERMINAL. Je fixe et contrôle les objectifs de la Business Unit pour la pénétration du marché Africain, maghrébin et MO

Mes missions :

* Être le point de référence pour toutes les questions d'approvisionnement et de développement avec un focus sur l'Afrique et les Project cargo international (transport de colis lourds hors gabarits).
* Piloter et contribuer à la remise d'étude logistique dans les phases initiales des projets : Road Survey, études logistiques préliminaires et de faisabilité, chiffrages budgétaires, etc.
* Élaborer et déployer une stratégie d'achats de base en parfaite adéquation avec les plans de croissance et de diversification de l'entreprise
* Piloter des revues de KPIs performances opérationnelles pour des projets stratégiques,
* Assumer l'entière responsabilité des achats et de l'établissement des coûts de base en adoptant une approche de gestion des modalités
* Superviser les analyses de marché et anticiper les opportunités de négociation optimales pour sécuriser le positionnement concurrentiel d'EUROTERMINAL
* Superviser, planifier et gérer les contrats et les revues des partenaires (y compris les accords sur les niveaux de service et les indicateurs de performance*) afin de garantir la couverture et les engagements sont respectés conformément aux exigences de continuité d'activité
* Obtenir la capacité nécessaire (tarifs et espace) auprès des transporteurs et des partenaires du réseau afin de fournir un niveau de service optimal aux clients existants et nouveaux
* Elargir le réseau existant de partenaires pour exploiter d'autres opportunités de positionnement sur le marché
* Jouer un rôle pivot pour assurer la croissance de l'entreprise tout en minimisant les

risques
* Assurer une interaction et un alignement efficaces avec les équipes Opérations et Développement commercial afin d'assurer la cohérence des politiques et conditions d'achat à court et à long terme
* Soutenir tous les appels d'offres liés au LFF, en collaboration avec les équipes Opérations et Développement commercial
* Jouer un rôle actif dans les visites des clients, les présentations ou les rapports trimestriels
* Participer à la préparation et à la présentation des examens internes (y compris avec le siège social ou d'autres sociétés du groupe) nécessitant une participation LFF et/ou Sourcing

oct. 2019 / déc. 2021

Directeur Route, Country Manager Tunisie

TIMAR INTERNATIONAL/TIMAR SA, Paris, Tunisie, Tunisie

Rattaché au PDG du groupe TIMAR, je suis chargé de décliner la stratégie commerciale et

opérationnelle de Timar Tunisie. Je contrôle les objectifs de la filiale tunisienne en termes de

chiffre d'affaires, de marges, de pénétration et de rentabilité. Responsable du pilotage du P&L

Timar Tunisie, du développement de la performance commerciale, de la consolidation des flux européen

et du management et accompagnement de l'équipe Tunisienne (15 salariés).

En collaboration avec le réseau Timar Afrique, développement du business West

Afrique : Mauritanie,

Mali, Sénégal, Côte d'Ivoire.

Dans ce cadre, mes principales missions consistent à :

* Organiser, coordonner, superviser et développer l'ensemble des activités du site de rades

(transport international, national et logistique) pour atteindre les objectifs définis par le

Groupe en termes de développement commercial, de productivité et de rentabilité.

* Gérer, optimiser et contrôler l'ensemble des opérations de gestion des flux physiques et

d'information en adaptant les moyens humains et matériels, dans le respect des normes

d'exploitation, de sécurité et de la réglementation sociale, des impératifs de coûts, de délais et de qualité.

* Dimensionner les moyens et les outils au niveau de l'activité du site afin d'assurer la meilleure disponibilité des installations et la réactivité des exploitations.

* Optimiser en permanence les moyens d'exploitation et les ressources humaines et matérielles

mis à sa disposition afin de rendre le site le plus compétitif possible.

* Concevoir et mettre en place des outils de suivi et/ou de prévision de l'activité (tableau de

bord, statistique et indicateurs)

* Animer ses équipes et en assurer la cohésion et la motivation, pour atteindre les objectifs

annuels quantitatifs et qualitatifs du site (management de proximité).

* Assurer l'administration et la gestion du personnel du site et veiller à l'établissement et au

maintien d'un bon climat social au sein du site.

* Garantir la mise en application des termes des différents contrats de la filiale.

août 2019 / sept. 2020

Directeur Régional

LCI-CLAQUIN, Paris, France, transport International, transit et logistique

Mes principales responsabilités consistent à :

* Direction et gestion du P&L nord LCI-CLASQUIN (Paris, Lille, Nantes).

* Développer la performance commerciale en définissant les ambitions et les objectifs des

agences de Paris, Lille et Nantes en mettant en place des plans d'actions et piloter le compte

d'exploitation dans le but d'accroître la rentabilité.

* Développer et fidéliser le portefeuille clients existant tout en assurant la prospection de

nouveaux marchés, en collaboration avec la Direction Commerciale.

* Accompagner les collaborateurs lors des négociations, renégociations,

développements des

clients stratégiques de ma région, suivre le cas échéant personnellement les comptes clés.

* Anticiper et optimiser les moyens techniques, organisationnels et humains nécessaires au bon fonctionnement de l'activité.
* Animer et piloter mes équipes avec la participation au recrutement, le suivi de l'intégration,
la gestion des entretiens annuels, la formation et le développement des compétences de vos collaborateurs.
* Assurer un reporting régulier à la Direction Général

sept. 2014 / août 2018

Directeur Route

TIMAR INTERNATIONAL/TIMAR SA, Casablanca, Maroc

Dans le cadre de mes fonctions, je supervise et coordonne l'activité du service d'exploitation de transport routier de marchandises, dans ses dimensions techniques, commerciales, sociales et financières, selon la réglementation du transport routier, les règles de sécurité et dans un objectif de qualité (service, coût, délais). Je dirige partie des équipes du site d'exploitation (techniciens exploitants, conducteurs, personnel administratif et commercial, ...).
Fonction transversale au sein du groupe, ma mission principale le développement du « produit route » avec l'objectif de donner un nouvel élan au produit principal et historique de TIMAR SA. Je m'engage à rechercher de façon permanente les moyens propres à perfectionner et faire évoluer les procédés, méthodes, connaissances théoriques et pratiques, dispositifs, produits, le savoir-faire, etc., concernés par le cadre des activités du service « Route » TIMAR INTERNATIONAL/TIMAR SA.
Je suis, entre autres, chargé d'optimiser le partenariat avec les filiales et les correspondants en définissant :

- * Les voies (RO-RO, tout route, port utilisé ...) et les moyens (affrétés, moyen propre, frigo...)
à utiliser
- * Le système de partage des coûts et des gains (compte social intégral ou partiel, Pool, ...)
ainsi que le suivi de la rentabilité
- * La politique tarifaire
- * Le soutien à la vente (campagnes commerciales...)
- * Les décisions stratégiques sur certains trafics

Je travaille donc en concertation, en interne, avec les services opérationnels et le service commercial de TIMAR SA et, en externe, avec les filiales et les correspondants pour dynamiser les ventes et optimiser la qualité de service. Dans mes tâches complémentaires : développer les continuations routes sur l'Afrique (Mauritanie, Sénégal, Mali), favoriser le triangulaire, améliorer le traitement administratif des comptes, réduire ou mieux traiter les déséquilibres, améliorer la rotation du parc, l'affrètement et surtout optimiser les lignes et les rentabilités. Responsable du développement commercial je dirige un 'équipe de 16 commerciaux itinérants et sédentaires. Depuis Janvier 2017 je suis aussi chargé du développement de la filiale tunisienne (15 collaborateurs) dans la fonction de Directeur Général Adjoint

juin 2009 / mai 2014

Directeur de filiale

I.T. TUNISIE, Tunis, Tunisie

* Responsable du pilotage complet du Centre de profit de Rades (Tunis), garant des résultats de la filiale et du développement commercial. J'optimise l'ensemble des moyens humains et matériels nécessaires au fonctionnement de l'exploitation, je pilote les entreprises sous-traitantes.
* Garant de l'application des procès opérationnels et de la performance financière du site afin de garantir le respect des engagements et la satisfaction des clients.

* Plus de 10000 semi-remorques/passages exploitées par an (complets et groupages) sur l'axe
Italie/Tunisie/Lybie.
* Encadrement des équipes pluridisciplinaires (+ 90 collaborateurs) pour atteindre les objectifs
fixés, tout en délivrant un service client optimal.
* Dans l'ensemble de mes actions, j'assure le respect des procédures internes et du cadre légal
& réglementaire (législation du travail, hygiène, sécurité, conditions de travail, etc.).

mai 2008 / juin 2009

Directeur de filiale

DIMOTRANS GROUP, Marseille, France

* Garant de l'optimisation de l'exploitation du site (4000 m2 et 25 salaires) et de la réalisation des objectifs fixes en termes de chiffres d'affaires, rentabilité, de management
des équipes dans un souci permanent de motivation, de performance budgétaire, de productivité
et de maintien d'un climat sociale de qualité.
* Soutien et renforcement de l'action de la force de vente conformément aux orientations
stratégiques de l'entreprise.
* Gestion des relations avec les correspondants étrangers, les partenaires sous-traitants en
étant garant de l'optimisation des coûts et de la qualité de services.

mai 2003 / avr. 2008

Directeur de filiale

GERMANETTI MAROC & ESPAGNE, Casablanca, Maroc & Barcelone, Espagne, Transport International

* Organisation et ouverture de la filiale marocaine en mai 2003.
* Coordination et supervision des activités de service : gestion, administration, soutien des
ventes et technique.
* Direction d'une plate-forme Logistique sous douane (MEAD) : organisation, coordination,
supervision et développement des activités du site.
* Encadrement et gestion d'une équipe de 30 personnes.
* Gestion des expéditions : supervision, organisation et contrôle des flux de marchandises.
* Développement et gestion du portefeuille clients Europe et Nord Afrique.
* Garant du respect de la législation sociale, et des procédures internes.
* Réalisation des plans de pénétration du groupe dans le marché espagnol.
Développement et
gestion du portefeuille clients Europe et Nord Afrique.
* Gestion des rapports avec les autres filiales étrangères du groupe, avec l'objectif de
définir
et implémenter des nouvelles lignes de trafic et améliorer celles déjà existantes.

août 2001 / avr. 2003

Commercial

S.T.C. SPA, Gênes Italie

Sous la responsabilité de la Direction Générale ma mission était :

* Evaluer le potentiel des entreprises opérantes dans mon secteur, construire et segmenter mon
fichier prospect et client et d'informer la société des opportunités nouvelles de marché.
* Visiter régulièrement les clients, détecter et analyser leurs besoins et apporter des
solutions adaptées et d'élaborer des offres de façon autonome afin de développer le
CA de
compétence.
* Assurer une présence proche de 90 jours par an en Afrique du Nord (Maroc et Tunisie).
* Reporting régulières sur mon activité.

mars 2001 / juil. 2001

Responsable commercial

MEWA Srl, Turbigo, Italie

janv. 1999 / févr. 2001

Responsable commercial Nord Italie

LALIZAS MARINE ITALIA Srl, Gênes, Italie

juil. 1997 / déc. 1998

Attaché commercial

PIENNE SRL, Gênes, Italie

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / **ESTC, Bachelor, commerce International et marketing** - BAC+3
- / **faculté Science Politiques**
Université de Genova, Italie
- / **Etudes supérieures** - BAC+2
Genova, Italie

COMPETENCES

analyse de données

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Professionnel
Italien	Bilingue
Français	Bilingue
Arabe	Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

Pratiquant actif de Rugby, Kitesurf et haltérophilie, course en équipage