**** ********
11/08/1978 (45 ans)

** ****** ********* ** ****
Le Raincy (93340)
****
********.****@*****.***

Directeur Opérationnel Développement Commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

août 2022 / aujourd'hui — **Responsable Commercial Tiers Investissement**
FRANCE SOLAR BRUMATH 67
Mise en place d'une nouvelle offre et développement commercial

janv. 2016 / déc. 2021 — **Directeur du Développement Commercial - Directeur Opérationnel**
Centre de Profit
** Refonte totale filiale et mise en place d'une stratégie de retournement avec objectif de sortie de*
procédure de sauvegarde (Aubagne) et la procédure de Redressement Judiciaire (La Réunion)
et fixation des priorités commerciales et industrielles (produit, marché, prix, communication,
distribution) à court et moyen terme.
** Management complet des filiales DOM (Directeur Opérationnel) : Commercial, SAV, RH*
** Objectifs atteints :*
** Sortie de Sauvegarde (Aubagne) et du Redressement Judiciaire (La Réunion)*
** Retour en force de l'image du Groupe et reprise de 45% de parts de marché à la Réunion (contre 10% à mon arrivée) en chauffe-eau solaires en 2018.*
** Mise en place d'une nouvelle offre de fourniture d'énergie (eau chaude).*
** Retour à l'équilibre financier en 2021.*

janv. 2012 / déc. 2014 — **Directeur du Développement Commercial & Directeur Administratif et Financier**
EVASOL
Reprise en 2012 du leader des solutions kits clés en mains d'économie d'énergie (photovoltaïque).
Directeur du Développement Commercial & Directeur Administratif et Financier
** Définition et déploiement de la stratégie en vue d'atteindre les objectifs commerciaux ambitieux.*
** A l'initiative du concept unique « rente solaire » : rémunération des particuliers en échange de*
l'utilisation de leur toiture (centrales photovoltaïques financées en tiers investissement).
** Management des fonctions financières et de la comptabilité. Réorganisation de la Direction*
Financière pour accompagner efficacement le développement de l'entreprise.
** Conduite du changement de manière graduelle dans la perspective de l'amélioration continue*
des performances.
** Résultats : - 4 M€ de CA générés en 2013 vs 0,5 M€ 2012*

janv. 2011 / janv. 2012 — **Directeur Marketing & Commercial Groupe**
MARC GIORDANO
- 150 M€ de levée de fonds en quelques mois seulement (tiers investissement).

2011- 2012 Directeur Marketing & Commercial Groupe - (contexte : abandon de la politique française ENR)
** Modernisation de la stratégie marketing & commerciale avec fixation des priorités de développement (produit, marché, prix, communication, distribution) à court et moyen terme.*
** Renforcement de la communication digitale via la refonte des sites internet et le lancement*
d'une campagne web très efficace.
** Résultats : - Amélioration significative de l'image du Groupe*

- Objectifs atteints à 100 % : 3,7 M€ de CA générés
- Recrutement de 35 solaristes (distributeurs), ouverture de 11 grands comptes, négociation en GSB (Leroy Merlin, Kingfisher etc).

janv. 2008 / janv. 2011 **Président Fondateur**
DOLCEO
Commercialisation et installation directe des solutions thermiques auprès des particuliers.
Président Fondateur
** Management de tous les aspects opérationnels, administratifs, achats, financiers et RH.*
** Conception et pilotage de la stratégie de développement, mise en place de process de gestion*
opérationnelle de chantier efficaces.
** Résultats : - Gain de 200 clients, 99 % de taux de satisfaction atteint en un an*
- 2,5 M€ de CA générés

janv. 2004 / janv. 2008 **Directeur de 3 Centres de Profits du Groupe**
ELSAD ET GIORDANO CHALEUR SOLAIRE
Agence Commerciale nationale dédiée à la commercialisation des marques du groupe.
Directeur de 3 Centres de Profits du Groupe
** Création et mise en place des agences depuis le recrutement et le management des équipes*
commerciales et techniques (75 personnes) à la définition de la stratégie jusqu'à sa mise
œuvre. Gestion administrative, commerciale et financière.
** Résultats : - 90 % de croissance annuelle du CA France*
- 14 M€ de CA France 2008 vs 1 M€ n-4 ans

janv. 2002 / déc. 2014 **Acteur**
GROUPE GIORDANO INDUSTRIES - Aubagne (13)
à fin 2015) Acteur majeur de la conception de solutions (B to B & B to C) de production d'eau chaude sanitaire
et de chauffage combinant Énergie Solaire et Thermodynamique. 20 M€ de CA, 280 personnes.

janv. 2002 / déc. 2007 **Directeur Marketing & Commercial**
GIORDANO INDUSTRIES
Modernisation de la stratégie marketing & commerciale avec fixation des priorités de
** Proposition et mise en place d'actions commerciales et marketing. Création des sites web et du*
marketing digital.
** Constitution d'un solide réseau de distributeurs et partenaires pérennes. Ciblage de nouveaux*
potentiels via l'acquisition et expansion de nouveaux marchés en Europe.
** Recrutement et Management de l'équipe commerciale (80 personnes) sur un périmètre*
international.
** Mise en place du Centre de la Relation Client, d'un outil CRM et d'un ERP (350 utilisateurs).*
** Résultats : - 30% de croissance annuelle du CA*
- 30 M€ de CA générés

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2022 **FORMATION QUALIFIANTE E-COMMERCE & MARKETING DIGITAL**

sept. 1999 / juin 2002 **Diplômé de Ecole Supérieure de Commerce de Grenoble (Bac+5)** - BAC+6 et plus
EM GRENOBLE

COMPETENCES

DOM, amélioration continue, Kingfisher, CRM, ERP, Word, Excel, PowerPoint, Access

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	
Italien	Bilingue
Français	