



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

Nationalité Française - Portugaise

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

Lille (59000)

*,*****@*****,**

DIRECTEUR GENERAL - DIRECTEUR PME (France et International: AFRIQUE) (distribution et industrie) DIRECTEUR REGIONAL – DIRECTEUR OPERATIONNEL - DIRECTEUR COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2022 / aujourd'hui

CO CEO

GEBANA BURKINA FASO (Bobo Dioulasso)

Co Gérant de Gebana Burkina Faso, filiale de Gebana AG

(Suisse): production de mangues séchées et de noix de cajou.

Gestion de l'entreprise, management de 108 personnes

permanentes et plus de 700 pendant les campagnes de

productions, Gestion des départements des opérations

(production et exportation) et des finances. Participation au

projet de la nouvelle unité de production ...

août 2021 / févr. 2022

DIRECTEUR CENTRE COMMERCIAL / CONSULTANT / AUDITEUR

HAGE MATERIAUX (BURKINA FASO)

Mission d'audit, d'analyse, d'évaluation, des processus sur l'ensemble des services, des

fonctions du centre commercial, des fonctions supports... qui a abouti à un rapport et à

des préconisations d'une nouvelle organisation (équipes: recrutements, évaluations,

objectifs; commerciales: nouvelle organisation; procurement et transit avec de

nouveaux processus; comptabilité et finances; informatique...), de nouveaux processus...

févr. 2021 / avr. 2021

BASE UNIT MANAGER

CAPEMBA (Groupe TRISTAN) (PEMBA, CABO DELGADO, MOZAMBIQUE)

Gestion shiphandling, vente matériels industriels, lubrifiant TOTAL, EPI..., gestion

d'équipes, gestion d'entrepôt, gestion de stock, gestion commerciale....

Suite aux incidents violents fin mars 2021 à Pemba (proche de Pemba), région de

Cabo Delgado, Mozambique, les activités se sont interrompues, les entreprises ont

démobilisé leurs équipes, le projet LNG de TOTAL a été mis à l'arrêt... CAPEMBA a

également démobilisé ses équipes....

oct. 2020 / nov. 2020

CONSULTANT

YESHI GROUPE (ITALIE)

Mission en Italie en tant que Consultant pour le Groupe YESHI suite à

l'achat de marchandises, matériels, meubles résultant d'une faillite de

magasin, pour organiser l'expédition vers la Côte d'Ivoire, contrôler les

marchandises, superviser l'empotage dans les conteneurs (18 conteneurs

40"), s'assurer que l'expédition se passe sans problème....

oct. 2011 / déc. 2019

DIRECTEUR GENERAL

YESHI GROUPE (CAMEROUN, CONGO BRAZZAVILLE, COTE D'IVOIRE)

OCTOBRE 2011 à DECEMBRE 2019: YESHI GROUPE (CAMEROUN, CONGO, COTE D'IVOIRE):

DIRECTEUR GENERAL:

Mai 2019-Déc 2019: 64 CONSTRUCTION (Groupe Yeshi) (COTE D'IVOIRE)

Responsabilités : gestion des chantiers du groupe YESHI et des chantiers externes:

gestion des équipes projets, techniques, opérationnelles, achats, financières, RH, des prestataires externes, SAV... KPI'S

Projets: divers projets pour le groupe Yeshi, divers projets externes....

Sept 2016 – mai 2019: ALUCONGO BERNABE (CONGO):

Responsabilités : gestion de 5 sites, de vente et distribution, d'une usine, de 90 collaborateurs, gestion de tous les services de l'entreprise (RH, Commercial, appros-transit, comptabilité et finance, recouvrement, marketing et communication, SAV... KPI'S

Projets: développement par la construction d'une nouvelle usine, de plusieurs points de ventes à Pointe Noire et à Brazzaville sur 2018 et 2019

Octobre 2011 Sept 2016: BERNABE CAMEROUN (CAMEROUN):

Responsabilités : gestion de 2 magasins, de 90 collaborateurs, gestion de tous les services de l'entreprise (RH, Commercial, appros-transit, comptabilité et finance, recouvrement, marketing et communication, SAV...).... KPI'S

Réalisations : augmentation de CA en 5 ans de 50%, hausse du résultat d'exploitation de plus de 100%, mise en place de procédures d'organisation, de gestion des stocks, de process de gestion, de controle des charges....

juin 2011 / oct. 2011

DIRECTEUR DE CENTRE DE PROFIT

BRICOMAN

Responsabilités : gestion d'1 magasin de 50 collaborateurs, gestion commerciale, gestion du service après vente....

Réalisations : augmentation de la fréquentation de 15%, mise en place de soirée After 8 afin se

fidéliser la clientèle d'artisans, mise en avant d'opérations commerciales et mise en situation....

févr. 2009 / janv. 2010

DIRECTEUR DE MAGASIN

BRICOSTORE (Roumanie)

Responsabilités : gestion d'1 magasin de 120 à 180 collaborateurs, gestion d'un CA de 60

millions d'euros et maintien de celui-ci pendant la crise de 2008 à 2011, gestion commerciale...

Réalisations : maintien du CA pendant cette période de crise quand les autres magasins

perdaient jusqu'à 30% de leur activité, réimplantation du secteur BATI du magasin....

sept. 2006 / févr. 2009

CHEF DE PROJET INFORMATIQUE ET FORMATEUR , DIRECTEUR DE SUPERMARCHÉ

ATAC SIMPLY MARKET

Responsabilités : gestion du déploiement d'un progiciel de gestion de stock et d'approvisionnement assisté par ordinateur dans 30 magasins, 2 entrepôts et 1 centrale

d'achat, formation des équipes magasins, entrepôts, centrale d'achat, de formateurs référents

sur le progiciel, accompagnement du changement, et d'organisation métiers...

Gestion, management à distance d'un magasin en parallèle durant 1 an

Réalisations : implémentation de 30 magasins, 2 entrepôts et 1 centrale d'achat; formation et

accompagnement du changement auprès de 600 collaborateurs, formation des nouveaux

formateurs référents...

janv. 2001 / févr. 2006

DIRECTEUR DE SUPERMARCHÉ

CHAMPION (Lille)

Responsabilités : gestion d'équipe de 25 à 50 collaborateurs (3 magasins en 5 ans), gestion

commerciale, gestion du compte d'exploitation, du remodelling d'un magasin, de l'agrandissement d'un autre site, du redressement d'un magasin en perte en vue de cession

à la franchise ou passage à l'activité discount de l'entreprise

Réalisation : mission de 3 mois au BRESIL comme formateur Produits frais et audit du service

achat ; agrandissement d'un magasin : passage de 1200 m2 à 1800 m2, augmentation du CA

de 30% et de 20% de la fréquentation ; sur un autre magasin mission de redressement afin
cession à la franchise ou passage à l'activité discount du groupe (choix final en fin de mission)

janv. 1998 / déc. 2001 RESPONSABLE D'UN CENTRE DE PROFIT
ED (Paris)
*Responsabilités : gestion d'équipe de 18 à 25 personnes selon les sites (3 sites en 3 ans),
gestion commerciale, gestion des commandes et des démarques, magasin formateur des
nouveaux collaborateurs sur le dernier site
Réalisations : augmentation du CA de 5 à 10%, baisse de la démarque de plus de 3% selon les
magasins, formation des nouveaux collaborateurs....*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1994 / juil. 1997 Diplômé de l'ESLSCA; Option : Management Européen
ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE (Ecole Supérieure Libre des Sciences Commerciales Appliquées)

juin 1997 / juin 1997 DEUG d'Espagnol - BAC+2
PARIS IV (La Sorbonne)

sept. 1994 / juin 1996 Diploma y Certificado de Español Comercial
Cámara Oficial de Comercio de España

sept. 1992 / juin 1994 CLASSES PREPARATOIRES HEC AUX CONCOURS DES ECOLES SUPERIEURES DE COMMERCE - BAC+2
LYCEE JEANNE D'ARC, CLERMONT FERRAND

sept. 1989 / juin 1992 BAC D (Mathématiques, Biologie, Sciences de la Vie) - BAC
LYCEE JEANNE D'ARC, CLERMONT FERRAND

COMPETENCES

DOMAINES DE COMPETENCES:

COMMERCE VENTE : stratégie commerciale des points de ventes, stratégie marketing et merchandising, objectifs commerciaux, suivi des objectifs et des plans correctifs... KPI's

GESTION : gestion des points de ventes (compte d'exploitation, P&L), analyse de l'activité et de la rentabilité, mettre en place les axes de progrès, gestion des projets transverses, suivis des budgets et correctifs.... KPI's

MANAGEMENT: gestion et supervision des Ressources Humaines (recrutement, formation, évaluation, sanction, rémunérations...), encadrement d'équipe (de 18 à 180 collaborateurs), conduite de réunion, fixation des objectifs, accompagnement des changements....

GESTION DE PROJETS:

1/ gestion de projet Informatique : mise en place de nouveaux logiciels, formation des équipes sur les nouveaux outils informatiques, les nouvelles procédures et les nouvelles méthodes de travail, accompagnement des équipes lors de changements de concepts, de nouvelles méthodes de travail..... Kpi's

2/ gestion de projet de construction, d'expansion... KPI's

GESTION D'ENTREPRISE: gestion de tous les services: achat, approvisionnement-transit; RH; (IT) informatique; commercial; SAV (service après vente); finances-comptabilité; recouvrement; marketing-communication; points de vente; industrie -usine (sites de production); qualité-QHSE... Kpi's

INFORMATIQUE: Word, Excel, Access, Powerpoint, Outlook, GOLD (Aldata), AS 400, Caroline, Hyperion, Commander, DELTA , SAGE

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Espagnol	Bilingue

Portugais	Bilingue
Arabe	Elémentaire
Roumain	Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

sports, natation, vélo, tennis de table, billard, activités culturelles, photo, vue et développement noir & blanc, arts..., Bricolage, Brésil, Amérique Latine, Afrique, Espagne, peintures..., décoration, design, BTP, architecture....