****** ********
18/04/1968 (56 ans)
Permis B

* *** ****** *******
13ème Arrondissement (75013)
****
******.********@********.**

Directeur Administratif, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2012 / aujourd'hui **Directeur Administratif**

Paris Université Club Rugby

Fort de ses 600 adhérents, ce qui en fait l'un des principaux clubs amateurs parisiens, le PUC Rugby occupe une place importante au sein du paysage rugbystique parisien. N'ayant jamais renié son origine universitaire, il a bâti son projet sportif autour de la formation des jeunes et le club peut s'enorgueillir de posséder l'une des meilleures écoles de rugby de France. Il peut présenter des équipes dans pratiquement toutes les catégories d'âge. 17 équipes portant les couleurs du PUC rugby sont engagées dans des compétitions régionales ou nationales.

Organisation et gestion administrative et financière du club. Budget Annuel 500K€.
Suivi du budget et des dépenses de l'association.
Suivi des documents officiels avec la DNCAG et la FFR.
Assurer la mise en œuvre des réunions sportives et du comité directeur.
Gestion RH des tous les intervenants du club, bénévoles et/ou salariés.
Gestion sociale du Club (joueurs, entraineurs, éducateurs et bénévoles).
Mise en place et gestion de partenariats avec les sponsors privés du club.
Gestion avec la Ville des créneaux des terrains pour toutes nos équipes qui reçoivent à domicile.
Organisation et négociation avec les fournisseurs des déplacements et opérations de sponsoring (SNCF, Agence de voyages, Hotels, etc...)
Relation et négociation avec les institutionnels types mairie de Paris, et les partenaires financiers privés.
Mise en place d'une stratégie de marketing et communication propre au club (création de produits dérivés du PUC destinés à la vente, d'un site internet et d'une page facebook administrée par les bénévoles du club).
Organisation de toute la logistique et de l'accueil lors des matchs de l'équipe fanion à domicile.

juil. 2016 / juil. 2017 **Coordinateur Sportif**

Stade Français Paris

Organisation de tous les voyages dans le respect du budget.
Recherche de stade lors des déplacements pour l'entrainement.
Gestion des problèmes éventuels durant les déplacements.
Gestion du planning sportif, relation avec les clubs, gestion des licences, organisation des conférences de presse avec le service communication, feuille de match, feuille de route, composition des équipes.
Relation avec la ville pour les terrains d'entrainement.
Supervision du matériel avec les intendants.

mai 2007 / mai 2012 **Directeur commercial France**

Bosch Security Systems

Budget annuel sous ma responsabilité : 28 M€
Encadrement de 20 commerciaux sur la France répartis dans les trois familles de sécurité, la vidéosurveillance, l'intrusion et la sonorisation.
Suivi des affaires, gestion des prix, suivi des grands comptes nationaux, mise en place

et rédaction de
rapports auprès de la direction générale.

janv. 2004 / mai 2012 **Directeur Commercial France**
Bosch Security Systems
Cette société (CA 30 M€) est la fusion de Détection Systems et de Philips Vidéosurveillance.
Produits commercialisés : L'intrusion, la vidéo, la sonorisation, et le congrès.

janv. 2004 / mai 2007 **Directeur Commercial Régional**
Bosch Security Systems
Région composée de 7 commerciaux, 2 assistantes et 1 technicien. Le CA de cette région représente 13M€
en 2004, 14M€ en 2005, 15M€ en 2006.

sept. 2001 / déc. 2003 **Directeur Commercial du Réseau de ventes sur la France**
Detection Systems France - GROUPE BOSCH
Fabrication et commercialisation de produits de sécurité, et de vidéo surveillance CA en 2001 : 8M€, en
2002 10M€ et 2003 12M€.

Réseau représentant 26 personnes répartis en 7 agences. Ces agences étant composées d'un
Responsable régional, d'un commercial et d'une assistante accompagnée d'un technicien.
Mise en place d'une nouvelle stratégie commerciale au sein de la société, d'un encadrement des
commerciaux afin de réaliser à la fois une progression significative et d'atteindre les objectifs mis en
place par le groupe.
Faisant partis du comité de direction et prenant part à toutes les discussions et décisions concernant la
société conjointement avec la Direction Générale et la Direction Financière.
Suivi des grands comptes nationaux afin de développer une activité plus importante et un référencement
de nos produits.
Suivis de l'agence IDF en tant que responsable régional (CA 2002 :1,4M€ ; CA 2003 : 1,9M€).

mars 2001 / sept. 2001 **Responsable des Ventes Sud France**
GARDINER France S.A., (groupe Pinault Printemps Redoute)

mars 1998 / mars 2001 **Responsable d'Agence**
Ile de France Ouest

oct. 1993 / oct. 2001 GARDINER France S.A., (groupe Pinault Printemps Redoute)

oct. 1993 / mars 1998 **Technico-Commercial**
GARDINER France S.A., (groupe Pinault Printemps Redoute)

oct. 1991 / sept. 1993 **Technico-Commercial**
Groupe MOFRA

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1990 **BTS Action Commerciale** - BAC+2
Institut de Commerce et de Gestion - ICOGES - Paris 15

/ juin 1988 **Baccalauréat Série B - Sciences économiques et sociales** - BAC

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Espagnol

Français