



\*\*\*\*\*

18/04/1968 (56 ans)  
Permis B

\* \*\*

13ème Arrondissement (75013)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*. \*\*

## Directeur Administratif, Senior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

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'entraînement.*

*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'entraînement.*

*Supervision du matériel avec les intendants.*

janv. 2012 /

#### 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, entraîneurs, 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.*

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**

