



Hubert Plouchart

Directeur Commercial

Vendeur expérimenté

B to B

Management

Stratégie

Bilingue anglais



LinkedIn

48 ans - Permis de conduire

✉ hubert@plouchart.eu

☎ +33 7 87 08 14 18

📍 38 chaussée Sainte Anne
51220 Saint Thierry
France

Mes différents postes à des fonctions commerciales m'ont permis une approche multi-modale des différents secteurs dans lesquels j'ai travaillé. Très enrichissant, j'ai pu découvrir la logique de Réseau, ainsi que les métiers plus techniques du financement.

Très expérimenté dans la vente, j'ai complété ma formation de base avec un 2° cycle en Marketing et Développement Commercial à l'ESSEC en part-time en 2014.

Professionnel du management et du développement commercial, mes récentes missions m'ont amené à développer les entreprises et les Hommes qui les composent, en gérant des équipes de tailles variées allant jusqu'à 13 personnes.

J'ai pu bâtir un solide réseau dans le milieu du pneumatique en France et en Europe. Les différents réseaux de distribution et la partie manufacturière n'ont plus de secret pour moi.

Parfaitement bilingue anglais, je sais gérer les processus de vente longs et complexes avec les fabricants de matériel en Europe et peux aussi appréhender la rechange et ses réseaux de distribution.

Après 10 d'expériences réussies en direction d'un département commercial avec la responsabilité d'un P&L, je souhaite désormais m'orienter vers la Direction Commerciale d'une ETI ou la Direction Générale d'une PME/PMI.

Expériences

Directeur Régional des Ventes

Genan A/S - Depuis février 2022 - CDI - Viborg



- ▶ Leader mondial du recyclage mécanique de pneumatiques usagés et non réutilisables
- ▶ Membre du Comité de Direction élargi (Extended Management Team) qui regroupe 20 cadres de l'entreprise
- ▶ Responsable des ventes (acquisition et gestion) sur un périmètre France, Benelux, Suisse, Pologne et Maghreb
- ▶ Etablissement de la stratégie commerciale de mon secteur et mise en oeuvre sur le terrain
- ▶ Responsable de la relation avec les fabricants de pneus neufs (tier 1 et tier 2) pour une économie pleinement circulaire de la gestion du caoutchouc issu des pneus en fin de vie
- ▶ Pilotage du projet de changement de CRM
- ▶ Epaule le Directeur Commercial Groupe sur des missions transverses de gestion intérimaire de secteur ou de management

Directeur Commercial Europe

STARCO Europe A/S - Mai 2018 à février 2022 - CDI - Tilst - Danemark



- ▶ Membre de la "Leadership Team" de STARCO Europe A/S
- ▶ Encadrement : 3 directs et 2 indirects
- ▶ Gestion et acquisition des Grands Comptes Europe (Husqvarna, Bobcat, Avant Tecno, Polaris, JCB, etc...)
- ▶ Pilotage de la stratégie et engagement sur le plan à 5 ans
- ▶ Responsable du P&L France pour environ 5M€ et du P&L du segment "Equipements de loisir extérieur" pour 30 M€
- ▶ Leader CRM (MS Dynamics)

Directeur des Ventes EMEA

The Carlstar Group - Novembre 2014 à avril 2018 - CDI - Budapest - Hongrie



- ▶ Membre du CoDir Europe
- ▶ Responsable du budget commercial de toute la zone EMEA (\$30 Millions) réparti sur 37 pays actifs.
- ▶ Encadrement : 13 personnes. 6 Directeurs Commerciaux dans 4 pays (UK - Allemagne - Hollande - Russie), 6 commerciaux sédentaires dont un encadrant et la Responsable Marketing.
- ▶ Décisionnaire sur le budget Marketing (salons, marketing digital, grandes orientations).
- ▶ Pilotage de la stratégie pricing EMEA.
- ▶ Décisionnaire sur les orientations Supply Chain et stock en Europe.
- ▶ Missions annexes : lancement du CRM (Microsoft Dynamics) et relocalisation du dépôt de Hollande en Hongrie
- ▶ Marques: Carlisle®, Ultimax®, ITP®, Cragar®, Black Rock® and Unique®
- ▶ Réalisations : croissance de 14% en 2016 (marché en retrait de 15%) et 33% sur 2017 (marché Europe +1.8%)

Formations

Executive Master

ESSEC Executive Education

Novembre 2011 à juin 2013

Marketing et Développement Commercial

Diplômé avec mention "Très Bien"

BTS Assistant de Gestion des PME-PMI en alternance

LYCEE PROFESSIONNEL CHARLES CARNUS

Septembre 1997 à juin 1999

Compétences

Management / Coordination

- ▶ Pilotage des objectifs de vente de l'équipe
- ▶ Suivi des réalisations
- ▶ Analyse des réalisations
- ▶ Appui terrain des équipes
- ▶ Entretiens annuels
- ▶ Coordination des services internes
- ▶ Management transversal d'équipes opérationnelles
- ▶ Responsable de Budget
- ▶ Direction de Service

Stratégie et Ventes

- ▶ Détermination des budgets
- ▶ Stratégie Marketing
- ▶ Stratégie commerciale
- ▶ Réponse aux appels d'offres domaine privé (CAC 40 - SBF 120) et public
- ▶ Gestion des clients TP/PME et Grands Comptes (CAC 40 - SBF 120)
- ▶ Gestion de l'acquisition et de l'élevage
- ▶ Empreinte européenne

Langues

- ▶ Anglais
- ▶ Espagnol
- ▶ Allemand

Directeur Commercial et Marketing

Cooper Tire & Rubber Company - Mai 2012 à novembre 2014 - CDI - Compiègne - France



- Membre CoDir France
- Encadrement : 9 personnes. Equipe commerciale itinérante, service Clients et un assistant marketing
- Management des accords Grands Comptes
- Stratégie Marketing de la Filiale française
- Mise en place du CRM France sous vTiger
- Marques : Coopertires - Avon Tyres
- Budget : 16 Millions d'Euros
- Apport de 3 comptes stratégiques en chasse : Point S, FirstStop et Eurotyre pour un CA additionnel de 500 K€.

Responsable National des Ventes

Speedy France - Septembre 2009 à mai 2012 - CDI - Nanterre (92) - France



- Membre du Comité de Opérationnel de Speedy France.
- Propose et élabore la politique commerciale et marketing du département Vitrage en coordination avec le Comité Exécutif.
- Négocie les accords d'agrément pour le bris de glace et consolide les partenariats noués avec les compagnies d'assurances et les courtiers.
- Anime commercialement le Réseau Vitrage Speedy (60 personnes).
- Budget : 7 Millions d'Euros
- Réalisations : 2 nouveaux agréments d'assurance et 1M€ de CA supplémentaire

Chargé d'Affaires Grands Comptes

ALD Automotive - Groupe Société Générale (DSFS) - Avril 2007 à septembre 2009 - CDI - Clichy (92) - France



- Encadrement : 5 attachés commerciaux sédentaires
- Gestion 70% et acquisition 30%
- Réponse aux appels d'offres pour les sociétés d'envergure nationale (CAC 40) ou internationale.
- Portefeuille confié : 30 Millions d'Euros
- Réalisations 2008 : Croissance de 13% (marché de la LLD : 5,1%)

Chargé d'Affaires Grands Comptes

Athlon Car Lease - Groupe RABOBANK - Janvier 2006 à mars 2007 - CDI - Roissy en France (95) - France



- Encadrement : 1 personne
- Key Account Manager, Département Développement. Responsable de la relation client et de la détection d'opportunités chez les plus gros clients de l'entreprise.
- Portefeuille confié : 8.5 Millions d'Euros

Responsable Grands Comptes Entreprises

Carglass SAS - Septembre 2001 à janvier 2006 - CDI - Nanterre (92) - France



- Attaché Commercial en charge de la prescription de services automobiles aux particuliers chez des agents d'assurances.
- 01/2003 : Responsable Grands Comptes Entreprises en charge du suivi et développement du volume d'affaires avec les Grandes Entreprises. Prospection.
- 01/2005 : Responsable commercial spécialisé Loueurs Longue Durée (General Electric, Arval, Lease Plan, ALD Automotive, ...) et Grand Courtage (Gras & Savoye, Solly Azar, La Sécurité Nouvelle, ...).
- Portefeuille confié : 10 Millions d'Euros

Service Militaire Actif, Sous-Officier (MDL)

402e Régiment d'Artillerie - Octobre 2000 à mai 2001 - Chalons en Champagne (51) - France



Attaché Commercial

Fidelem SA - Octobre 1997 à octobre 2000 - Contrat d'apprentissage - Bozouls (12)



Informatique

- Pack Office
- FileMaker
- Environnement Mac OS
- CRM's (Dynamics - Salesforce)
- Outils décisionnels (Power BI - Qlik)
- Lightroom
- Photoshop
- Wordpress
- WooCommerce



Centres d'intérêt

Musique

- Piano
- Guitare
- Batterie
- Photographie amateur

Sport

- Golf
- Tennis
- Squash
- Badminton
- Rugby
- Pilote ULM multiaxes

Sorties

- Cinéma
- Concerts

associatif

Sapeur Pompier Volontaire pendant 7 ans à Bozouls (12)