

Frédéric FISCHER

2, rue du Docteur Dumont

92300 Levallois-Perret



☎ : 01 40 89 09 54 / 06 60 76 21 39

@ : fischer.frederic@neuf.fr

45 ans, 2 enfants

Nationalité française

DIRECTEUR OPERATIONNEL et COMMERCIAL RESEAU
Développer la performance économique, développer la valeur client des entreprises en réseau et réseaux commerciaux

EXPERIENCE

- Depuis 04/09 **AKZO NOBEL Car Refinishes** **Montataire**
Directeur de la Business Unit Car Refinishes. Management de transition.
Direction commerciale, opérationnelle de la BU. 50 concessionnaires 1800 clients 30.000 k €
 - Direction de la force de vente 40 personnes et services supports 15 personnes
 - Développement des parts de marché : déploiement de la stratégie « pôle de distribution »
 - Développement des ventes et des partenariats stratégique
 - Négociations des contrats et objectifs volumes et CA des distributeurs régionaux
 - Gestion du P&L – Analyses des rentabilités des investissements
 - Réalisation du plan commercial & marketing annuel – Politique pricing**> CA + 4 % vs marché. Modèle économique validé meilleure rentabilité Européenne (LOI 15%)**
- 2005 - 2008 **VOLVO TRUCKS France.** **Roissy**
Directeur Commercial Après-Vente. (21 mois)
Animation 50 points de services concessionnaires et affiliés; Ventes réseau 55 M€
 - Mise en œuvre de la réorganisation interne, objectifs : gain de croissance, gain de marge
 - Restructuration, animation de la force de vente 50 personnes. Régions Est – Centre - Ouest
 - Négociation des contrats réparateurs agréés, volumes, CA, qualité, aménagements
 - Développement clients grands comptes, négociations appels d'offres
 - Recommandation, production, déploiement du Programme Marketing Opérationnel
 - Pilotage baromètre « satisfaction clients »**> Réalisations 2007/2008 : Croissance sur actions marketing +7%. Economies sur structure – 30%**
- Manager National des Ventes et Marketing Pièces de rechange. (22 mois)
Réseau National 120 points de services; Objectif de ventes au réseau 105 M€
 - Définition, mise en place du plan marketing opérationnel France
 - Encadrement de 7 chefs de secteurs réseaux
 - Pilotage budgétaire. Pricing, gestion des stocks
 - Conduite projets européen (en Anglais) ; *Customer Charter, Genuine Volvo Service***> Réalisation 2007 : indice sur évolution des ventes vs budget 101%**
- 1999 - 2005 **MIDAS France Groupe NORAUTO** 370 magasins 200 M€. **Paris**
Directeur des filiales. Succursales et Franchisés. (15 mois)
33 points de ventes – 180 personnes (dont 44 cadres commerciaux) ; 18.5 M€
 - Validation, intégration futurs franchisés. Stimulation réseau : Paris+RP / Nord et Ouest.
 - Elaboration, contrôle et suivi des budgets annuels et plan marketing opérationnel
 - Gestion du P&L, gestion RH, évaluation, recrutement**> CA + 6,5 %. RNE + 3 %. Baisse du turnover - 25 % (réseau) - 50 % (région parisienne).**
- Responsable des Opérations France. Réseau succursales. (24 mois)
70 points de services - 430 personnes ; CA 44 M€
 - Pilotage du « Business Unit » dans son ensemble

- Encadrement des 6 Directions Régionales filiales
 - Mise en place des centres pilotes, et du centre de formation Ile de France
 - Développement national de points de services location courte durée de véhicules
- > Ouverture de 25 points de services location courte durée 5 M€**

Chef de secteur réseau. Paris – Ile de France (24 mois)

10 points de ventes – 60 personnes ; 9 M€

- Pilotage commercial, financier et managérial du « business unit

1997 - 1999 **COLUMBUS CAFE. Restauration rapide sur le thème du café, 16 établissements. Paris**
Directeur d'exploitation France.

Encadrement et animation du réseau France - 65 personnes ; CA 4,5 M€

- Co-branding, développement de partenariats multi enseignes, fournisseurs (FNAC Café – AOL)
 - Définition des tableaux de bords de gestion, et processus d'achats chaîne
- > CA + 13%. RBE + 6%.**

1994 - 1997 **BURGER KING – Groupe Grand Metropolitan 40 restaurants, 55 M€ Paris**
Responsable district Paris. (23 mois)

Gestion et encadrement de 200 personnes sur 3 sites; CA 10 M€

- Responsable du P&L régional
- Responsable des relations mandataires sociaux DP/CE

Directeur d'unité. (18 mois)

Encadrement de 40 à 100 personnes ; CA 1,5 M€ à 4,5 M€

- Direction opérationnelle de site – RH – Plan Marketing – Gestion Analytique
- > RNE + 6% (600 KF site de référence) + 15% en indice satisfaction client**

1989 - 1993 **BE BOP Café. F.R.E.G.I.L sarl. Restauration rapide 2 points de ventes Ivry s/Seine / Paris**
Directeur d'exploitation / Associé (création de l'entreprise).

Gestion / encadrement de 8 personnes sur 2 sites; CA 450 K€

- Recherche, ouvertures et lancements de sites. Création du pôle services B2B
 - Gestion du P&L, marge, RBE, RNE
- > Résultat net d'exploitation + 70 K€ (13% CA HT)**

1987 - 1988 **GRILL INN – GRILL HÔTEL - MANHATTAN FOOD Paris**
Hôtellerie et restauration à thème "Tex-mex " 30 points de ventes
Assistant de Direction secteur restauration 10 personnes ; CA 770MF

FORMATION

1985 - 1986 **CCIP – ESCP / UNIVERSITY OF ROCHESTER Paris / New York**
>Préparation Master in European Business
 - Marketing opérationnel. Techniques de distribution et de promotions commerciales

1982 -1984 **BTS Action CO ECOLE DES VENTES / NEGOCIA Paris**

1982 **BACCALAUREAT série B Lycée Claude Bernard Paris**

FORMATION A L'ETRANGER

1986 **F.RATHAUS & SON New York**
Courtier international, New York, London, Copenhagen, Milan
Chargé d'affaires.

LANGUES / INFORMATIQUE / FORMATION COMPLEMENTAIRE

Anglais : courant
 Espagnol - Italien : bonnes connaissances
 Logiciels : maîtrise des logiciels de Bureautique (Microsoft Office et Lotus). Business Object.
 Depuis 1994 : Formation continue, CRECI, CEGOS, DEMOS, KRONOS, MMD
 - Time Management

- Le management du changement
- Gestion de la fonction logistique
- Les comptes clés ; Négociation et fidélisation
- Marketing stratégique ; La segmentation client
- Les ateliers du management ; Dirigeants, conduire vos équipes aux succès...