**Damien CELEYRON**

75012 Paris

+33 7 68 12 76 17 - noryelec@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/Damien-Celeyron/>

**DIRECTEUR COMMERCIAL**

**16 ans dans l’industrie agroalimentaire sur les marchés BtoB du Food Service, au sein d’environnements internationaux et concurrentiels. Expertise en repositionnement stratégique et réorganisation d’équipes, gestion du marketing opérationnel, management par l’impulsion, la motivation et la valorisation des équipes. Optimisation de la profitabilité.** **Utilisation quotidienne et professionnelle de l’anglais.**

**COMPETENCES CLES**

Management | Coaching | Gestion de business unit | Marketing opérationnel | Négociation terrain et relation client | Suivi et analyse de données et d’indicateurs | Mise en place de plans d’actions | Reconstruction d’équipe | Anglais courant professionnel | Italien intermédiaire.

**EXPERIENCE PROFESSIONNELLE**

2007 – 2020 **DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING FRANCE ET BENELUX**

**Division Vending & Beverage (Membre du Comité de Direction France)**

**BARRY CALLEBAUT** – N°1 mondial de la transformation de fève de cacao.

**Mission :** Chargé de la direction du pôle Vending & Beverage France et Benelux, Business Unit composée de quatre Comptes Clefs nationaux, un Country Manager, deux assistantes.

Gestion de la position de leader sur les marchés RHD de la Division en France et au Benelux et investissement de nouveaux marchés. Commercialisation de premix en poudre à base de cacao pour la distribution automatique.

* Restructuration de l'équipe commerciale avec pour objectif l'amélioration de la marge nette.
* Reprise en main d’un pôle commercial stratégique pour la division.
* Redimensionnement de l'équipe et réorganisation des responsabilités. Redéfinition des objectifs.
* Mise en place de coachings de groupe et individuels. Suivi et motivation de chaque membre de l’équipe.
* Nouvelle définition des bonus basée sur un résultat de groupe.
* Ces actions menées tout au long des 10 premières années ont entrainé une réelle cohésion de groupe et un travail d’équipe, valeurs indispensables sur un marché de niche. En 10 ans, la profitabilité a cru de 25% et la part de marché est passée de 30 à 50 %.
* Rayonnement de la capacité d’innovation de la France sur le reste de l’Europe.
* Implication des commerciaux dans les processus d’innovation (à travers des formations poussées en nutrition) et de nos clients (à travers des tests et des études marketing), la France a permis de faire de la division le leader européen de l’innovation sur nos marchés.
* Lancement d’une gamme de cappuccinos aromatisés avec une progression de 0 à 2000 t sur 10 ans.
* Gestion du compte d'exploitation.
* Pilotage du P&L. Optimisation des coûts de structure, entre autres par l’amélioration des services logistiques.
* Gestion de l’activité Marketing en France et au Benelux avec un support international.
* Développement de la marque Van Houten (numéro un des produits à marque pour les premix en poudre de cacao en France sur la RHD). Suivi, négociation et supervision de la mise en place des salons en France et en Belgique. Management de la communication et du marketing.
* En 2012, reprise du management du Benelux.
* Restructuration et création d’une nouvelle équipe par le remplacement du Country Manager. Nouvelle organisation et distribution des responsabilités. Mise en place de formations. Coaching de l’équipe. Intégration dans l’équipe France.
* Nouvelle définition des bonus basée sur un résultat de groupe.
* Ces actions ont entraîné une amélioration de 10 % des volumes et de 13 % de la division profit en 7 ans sur un marché très concurrentiel et en perpétuel évolution.

Résultat fiscal 2019 de 25 M€ pour 8 137 T de marchandises. Accroissement de 25 % de la division profit sur 10 ans.

2004 – 2007 **DIRECTEUR DU SERVICE CLIENT REGION NORD**

**(Membre du Comité de Direction)**

**MAISON DU CAFE SYSTEM (Groupe Douwe Egberts, Sara Lee)** – N°2 mondial du café.

**Mission :** En charge de la refonte et de la redynamisation d’une Business Unit de 13 personnes (six commerciaux, un responsable technique, cinq techniciens, une assistante). Commercialisation de systèmes de distribution de boissons chaudes auprès des marchés RHF (Hôtellerie, marché de la santé…) sur toute la moitié Nord de la France. Contexte d’équipe en reconstruction.

* Recrutement et formation des collaborateurs.
* Gestion du compte d'exploitation.
* Mise en place d'actions marketing en collaboration avec la Direction Marketing.
* Création d’un secteur sur la région Nord. Réactivation du secteur région Est (+ 20 % de progression en 2 ans).
* Création d’un poste de Compte Clef Régional.

C.A. 2006 : 4,5 M€ - C.A. 2007 : 5 M€ - sur les 2 années : 100 % de l’objectif atteint.

2002 – 2003 **ASSOCIÉ / DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING**

**MUNDUS COLOR** – Création d'une entreprise de distribution de matériel d'impression numérique et de services en colorimétrie sur les outils de la chaîne graphique.

1999 – 2002 **RESPONSABLE DES VENTES GRANDS COMPTES MAGASINS**

**TOYS R US**

**Mission :** Chargé d'un service grands comptes magasins : recrutement, formation et suivi de commerciaux chargés de conquérir des prospects BtoB dans un contexte BtoC en périphérie des magasins.

* Management d’une équipe de 12 personnes.
* Construction et pilotage de la stratégie marketing et commerciale. Mise en place et suivi de la communication avec les directeurs de magasins.

C.A. 2000 : 1,5 M€ - C.A. 2001 : 3,9 M€ (+60 %).

1993 – 1999 **RESPONSABLE DE ZONE**

**TOYS R US**

**Mission :** Chargé de développer le CA de la société auprès des comités d’entreprise et collectivités.

Entre 1993 et 1999, le C.A. annuel de la zone est passé de 600 K€ à 1,6 M€, soit + 62 % en 7 ans.

1992 – 1993 **ATTACHE COMMERCIAL**

**EURODISNEY LAND**

**Mission :** Chargé de développer le C.A. de la société auprès des comités d’entreprise de Paris. C.A. annuel : 450 K€.

1990 – 1992 **RESPONSABLE DE RECRUTEMENT**

**EURODISNEY LAND**

**Mission :** Chargé du recrutement des opérationnels non cadres du parc et des hôtels en France et en Europe. Responsable pour un programme de recrutement de futurs cadres. Organisation et direction de forums de recrutement.

1986 – 1989 **ATTACHE COMMERCIAL**

**ZABLOCKI BUREAUTIQUE CANON**

**Mission :** Vente de Bureautique et informatique Canon.

**EXPERIENCES INTERNATIONALES**

USA : 1990 (4 mois) : Walt Disney World – Formation de **Chargé de Recrutement**.

1984 – 1985 : Restaurant français d'EPCOT CENTER – **Commis de Restaurant (Bus Boy)**.

LIBAN : 1982 – 1983 : Service militaire, détaché au sein de l’ONU – **Caporal au foyer du soldat**.

**FORMATION**

**DESS Pratiques Commerciales et Marketing** – IAE Paris La Sorbonne.

**INFORMATIQUE** Utilisation quotidienne, dans un contexte professionnel, d'Excel, Word et PowerPoint.

**INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES** Président de la Commission Développement Durable au sein de la Fédération Française de la Distribution Automatique (NAVSA) – 4 Mandats de 2 ans entre 2012 et 2020.