

Kevin DPO
20, avenue de Lattre de Tassigny – 92 100 Boulogne
06 42 92 55 45 / lwalker@hotmail.com
HEC MANAGEMENT - M.B.A. New York



DIRECTEUR MARKETING & VENTES

Maitrise, à l'international, de l'ensemble de la démarche marketing et commercialisation

COMPETENCES CLES

- Direction marketing / vente – Produits industriels, biens d'équipement
- Manager des équipes multiculturelles
- Lancer / Rationaliser de gammes de produits dans des contextes internationaux
- Développer des nouveaux marchés et gérer des réseaux de distribution
- Elaborer des outils d'aide à la vente. Gérer des budgets de communication

REALISATIONS NOTABLES

- C.A. multiplié par 4 après 12 mois d'activité ([Westpoint-Sentrybox](#))
- Gamme de produit référencée en 14 mois chez 9 distributeurs ([Westpoint-Sentrybox](#))
- Augmentation du C.A. de 25% en 1 an suite à restructuration de gamme ([Showa](#))
- Accroissement de 30% de la part des nouveaux produits dans les ventes ([Sperian](#))
- Part de marché d'un produit passée de la 3^{ème} à la 1^{ère} place en 3 ans ([Pioneer](#))
- Objectifs atteints à 140% en volume et C.A. ([Xerox](#))

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2012 – Restructuration – [Kimberly Clark Professional](#) - CA : 2,760 Mds € - Londres et Nanterre
Produits d'hygiène des mains, distributeurs d'essuie-mains et papier toilette – Kleenex et Scott

- Responsable de l'équipe Category Managers
- Lancement d'une nouvelle gamme très innovante de combinaisons et lunettes de protection
- Rationalisation des gammes en relation avec les bureaux d'étude et formation des équipes commerciales.
- Augmentation du CA lunettes de protection de 6% en 9 mois malgré conjoncture défavorable

2009 – 20011 – [Westpoint- Sentrybox](#) – CA : 6 M€ - Paris et Monaco

Coffres d'outillage destinés aux marchés Construction / Industrie (leader en G.B., brevet mondial)

- Responsabilité de la création, du développement et la rentabilité de l'activité en France, Benelux et Espagne
- Elaboration du business plan et mise en place de la politique marketing et commerciale
- Recrutement et management d'une force de vente de 8 personnes
- Prospection et négociation des référencements auprès des enseignes spécialisées

2007 – 2009 – **Showa Europe** – CA : 35 M° - Paris La Défense

Gants de protection individuelle à forte valeur ajoutée (2^{ème} marque sur son marché)

- Directeur Marketing EMEA, construction / bâtiment, retail jardinerie
- Elaboration et mise en place des plans marketing dans 13 pays d'Europe
- Coordination des développements produits auprès des usines (Japon, Vietnam et Malaisie)
- Animation des réseaux de distribution « industrie » et « retail » (Leroy Merlin, Gamm Vert, Truffaut)
- Organisation de visites de prescription grands comptes : General Electric, Saint Gobain, Calor, Safran
- Prospection de nouveaux marchés en Europe de l'est et au Moyen Orient

2001-2006 – **Sperian Protection** (ex. Bacou Dalloz international) – CA : 720 M°€ - Villepinte

35 unités de production – Leader mondial des équipements de protection individuelle

- Responsable marketing Europe, division protection antichute
- Management d'une équipe de 7 personnes
- Elaboration des plans marketing pour les principaux pays européens et le Moyen Orient
- Conception et lancement en Europe de nouveaux produits à fort degré d'innovation
- Organisation d' « opérations points de vente » : Descours et Cabaud, Groupe RG, Procurator, Arco, Socim
- Organisation et coordination de groupes de travail (achat, R&D, qualité, logistique, planning)
- Rationalisation de l'ensemble des gammes de produits en interface avec 3 usines : France, Allemagne et Slovaquie

1996 – 2000 - **Domino France** – CA 32 M°€ - Rambouillet

Systèmes d'impression – Consommables. Leader européen sur son marché

- Directeur marketing. Responsable grands comptes (création de fonction)

1990 -1996 – **Pioneer consumer electronics France** – CA 230 M°€ - Nanterre

- Responsable des gammes grand public (1994-1996)
- Responsable des gammes audio et vidéo (1990 -1994)

1985-1989 – **Xerox France** – Bureautique – Paris La Défense

- Ingénieur commercial

FORMATION - LANGUES

2001 – HEC MANAGEMENT

1985 – M.B.A. New York

1984 – E.S.I.C.A. Paris

Anglais : parfaitement bilingue - Allemand : courant (Goethe institute)

CENTRES D'INTERET

Gastronomie, lecture, voyages, sports

