

Philippe Guerlet

4839 avenue Lacombe
H3W1R6 Montréal
(438) 342 - 4561
philippe.guerlet@faunesauvage.fr

Né en 1967
Nationalité Française

Langues
Anglais : usage professionnel
Espagnol : lu - écrit - parlé

Compétences informatiques
Maîtrise du Pack Office
Administration de sites web

Manager stratégique

DOMAINES DE COMPETENCE

- Gestion de centres de profits, en filiales commerciales et en points de vente
- Négociations commerciales dans des secteurs d'activité variés et à l'export
- Management d'équipes jusqu'à 35 personnes
- Création et suivi de projets, dans le domaine du tourisme et de l'environnement
- Relation avec univers institutionnel et politique

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- 2013 - Auj.** **Fondateur** de FauneSauvage, structure conseil autour de la biodiversité
- Création et accompagnement de voyages touristiques axés sur les migrations animales
 - Lancement et développement du site internet www.faunesauvage.fr puis .quebec
 - Organisation de festivals sur les thèmes de l'environnement et la faune sauvage
- 2015 - 2018** **Directeur de campagne** puis **du Cabinet du Maire** de Lagny, ville Francilienne de 21000 habitants
- 2011 - 2015** **Fondateur** du site internet Restaupro.com (vente de matériel professionnel pour la restauration), Responsable du développement commercial et des relations fournisseurs.
- 2010 - 2011** **Directeur Général Adjoint** de la filiale Française de 20:20 MOBILE, grossiste en téléphones mobiles
- En charge du développement commercial (CA 15 M€)
 - Développement de la gamme d'accessoires en marque propre
 - Gestion des budgets marketing en liaison avec le siège Anglais du groupe
- 2008 - 2010** **Directeur Général** de la filiale Française de Team Kalorik, importateur d'électroménager
- Garant de l'atteinte des objectifs de CA (18 M€) et de rentabilité remontés au groupe basé à Bruxelles
 - Définition, gestion et suivi de la stratégie de développement (politiques commerciale et marketing, finances)
 - Développement de nouveaux produits avec les usines partenaires Chinoises
 - Management de 20 employés
- Résultats : Résultat net de la société multiplié par 2 en 2009, lancement de 2 nouvelles marques*
- 2006 - 2008** **Directeur commercial export** de PMD filiale de Team Kalorik - Liège (Belgique)
- Embauche et formation des chefs de produits pour chaque filiale européenne (7) du groupe
 - Mise en place du réseau de distribution dans les autres pays (Europe de l'Est, Maghreb, Asie du Sud-Est)
 - Négociations commerciales avec les grands-comptes Européens (Métro, Selgros)
 - Organisation des stands lors des salons professionnels à l'étranger
- Résultats : Démarrage de l'activité en 8 mois dans 14 pays, CA 3M€ après 2 années d'activité*
- 2005 - 2006** **Directeur de clientèle** chez Indesit Company, fabricant de gros électroménager
- Grand compte produits encastrables (marques Indesit - Ariston - Scholtès)
 - Développement du CA et de la marge à travers la consolidation du référencement permanent
 - Négociations d'opérations promotionnelles (catalogues, lancement de nouveaux produits...)
 - Suivi et pilotage des accords volumétriques annuels avec les centrales d'achat
- 2003 - 2005** **Directeur de réseau**
- Définition et suivi des objectifs et budgets individuels (quantitatif, promotionnel et fonctionnement)
 - Recrutement, formation, animation et évaluation de 8 commerciaux
 - Accompagnement régulier sur le terrain et visite des points de vente (700 clients)

- 2001 - 2003 **Directeur commercial** chez Société Pipière de Paris, grossiste pour débiteurs de tabac
- Management d'une équipe de 18 VRP exclusifs sur la région parisienne, CA 48 M€
 - Mise en place d'outils de pilotage des ventes, de reporting et d'aide à la vente
 - Développement des actions de trade marketing
 - Organisation et animation des journées « portes ouvertes » destinées aux clients
- Résultats : + 13 % de CA sur l'exercice 2001, + 8 % en 2002*
- 1997 - 2001 **Directeur de magasin**, enseigne de distribution Boulanger spécialisée en électroménager
- Garant du développement du CA et de la rentabilité du centre de profits
 - Management de 35 personnes
 - Membre décisionnaire du comité national « marketing opérationnel »
- 1995 - 1997 **Chef de produits**, enseigne de distribution Darty spécialisée en électroménager
- Définition des gammes de produits « petit électroménager » pour les 32 points de vente de la filiale
 - Audit des magasins : merchandising, connaissances produits et techniques de vente, zone de chalandise
 - Préparation et animation des séminaires produits destinés à l'encadrement des magasins
- 1993 - 1995 **Acheteur / Chef de produits** chez POSSO, fabrication et importation d'accessoires photographiques
- Développement des produits fabriqués : études de marché, rédaction du cahier des charges
 - Recherche de nouveaux produits négoce auprès des fournisseurs asiatiques
 - Conception et fabrication des emballages et supports commerciaux

FORMATIONS

- Depuis 2017 Nombreux MOOC suivis sur le thème de la biodiversité
- 1988 - 1993 Diplômé de l'IPAG Paris - Ecole Supérieure de Commerce Bac + 4 -
Option gestion et management des entreprises
Stage cadre d'une durée de 8 mois effectué aux Etats-Unis
- 1991 - 1992 Service militaire
- 1986 Baccalauréat série C, académie de Paris

DIVERS

- Plus de 70 pays visités à travers le Monde, avec la nature et la faune en toile de fonds
- Concepteur et actionnaire d'un bateau touristique navigant en Amazonie Equatorienne dans les années 2000
- Photographe animalier
- Sports pratiqués : rugby, surf et aviron