



BENOIT CERQUEUS

15 rue racine,
85000 la Roche sur Yon
Portable : 06.15.14.36.48
Email: benoit.cerqueus@gmail.com

Projet professionnel

Poste : Direction Générale
Entreprise : PME / PMI / Filiales
Secteur d'activité : Industrie

Une expertise en direction d'entreprise dans des environnements B to B

2020-ce jour SIB

Directeur Général (membre du Codir groupe)

Activité : Fabrication et commercialisation de menuiseries extérieures aluminium (filiale du groupe Nadia industrie)

Périmètre : CA = 31M€, Effectif = 200 pers. 1 site de production

Mission : Piloter l'activité dans toutes ses composantes : industrielles, commerciales, financières, sociales, RH

Réalisations :

Ventes : structuration de l'équipe commerciale et du service client

Marketing / R&D : rationalisation gamme existante, lancement nouveaux produits et mise en place démarche gestion projet

Industrie / Finance : mise en place d'une démarche lean (MVP, VSM...), d'un ERP et d'outils de reporting

2011-2020 MOBILHOME RIDEAU Directeur Général

Activité : Fabrication et commercialisation de mobil home (filiale du groupe Gustave Rideau),

Périmètre : CA = 62M€, Effectif = 250 pers. 1 site de production

Réalisations :

Ventes : triplement du CA et doublement de la PDM en 8 ans

Marketing / R&D : refonte de l'offre produit sur un positionnement qualité/innovation (3 trophées innovation en 6 ans)

Communication / RH : déclinaison d'une nouvelle plateforme de marque, management des équipes par objectifs

2009-2011 GROUPE DEYA Directeur Marketing & Innovation (membre du Codir)

Activité : Industrie menuiseries intérieures (marques Kazed, Blocfer, Edac...), vente à l'entreprise et aux distributeurs (GSB/négoce)

Périmètre : CA = 130M€, Budget = 3M€, Management : 18 pers, création de poste

Mission : Définir et mettre en œuvre la stratégie Marketing, Développement Produit et Communication du Groupe

2006-2008 COMAP Directeur Marketing Produit & Projets international

Activité : Industrie bâtiment sanitaire et chauffage (marques Sudo, Sar...), 15 filiales en Europe, vente à la distribution (GSB, négoce)

Périmètre : CA = 250M€, Budget = 1M€, Management : 6 chefs produit en central (hiérarchique), 15 en local (fonctionnel)

Mission : Définir et mettre en œuvre la stratégie Produit Groupe

2001-2006 VALEO Responsable Marketing Produit Europe

Activité : Branche systèmes électriques division Aftermarket (seconde monte alternateurs/démarrateurs)

Mission : Gérer les gammes Echange Standard pour les marchés constructeurs et distribution indépendante

1997-2001 MOULINEX Chef de Marché international

Mission : Développer l'activité accessoires et consommables du Groupe, création de poste

1993-1997 BERCHET Responsable régional des ventes

Mission : Développer un portefeuille de clients (GSS, GSA et détaillants)

Une maîtrise des fondamentaux du Marketing et une ouverture à l'international

Formation

- 1992 DESCAF option Marketing (Normandy Business School)
- 1989 BTS Action commerciale (Le Mans)
- 1986 Baccalauréat série B (Le Mans)

Langues

- Anglais usuel et commercial bon niveau
- Allemand usuel et commercial niveau moyen

Informations complémentaires

Savoir être : "Loyal, j'aime manager et motiver. Exigeant, je suis à l'écoute de la personne et l'encourage à se dépasser"

Éléments personnels

- 55 ans, marié, 4 enfants
- Pratique du sport (running, randonnées)
- Références à la demande