

Didier HUBERT

7, rue de la Colline
33360 LATRESNE
☎ 06 08 30 00 43
dhubert@hotmail.com

Responsable Grands Comptes



EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Avril 2022 à Mars 2024

WEBASTO France SAS (Saint Viaud-Bordeaux)

Sales Manager France Activité bornes de recharge

Lancement de la gamme bornes de recharge sur la France
Définition et Mise en place de la stratégie commerciale et du plan d'actions
Prospection commerciale physique, digitale et téléphonique
Gestion des budgets de développement commercial
Développement et suivi des clients Grands Comptes
Management d'une équipe de 2 commerciaux

Janv 2019 à Déc 2020

SC POWER Accessoires de Batteries (Brive-Tournai)

Activité accessoires de batteries (Chargeurs/Boosters de démarrage)

Responsable Grands Comptes France et Bénélux

Développement, gestion et animation du portefeuille clients Grossistes et Centrales
Prospection commerciale physique, digitale et téléphonique
Définition et mise en place de la stratégie commerciale et marketing
Création et déploiement d'opérations commerciales régionales et nationales
Gestion des budgets de développement commercial
Accompagnement et formation des équipes de vente clients
Mise en place de process de pilotage de l'activité
Croissance CA 2019 : +35%

Mai 2017 à Déc 2018

POINT S France Réseau Entretien-Réparation (Lyon)

Responsable du Développement Région Sud-Ouest

Développement et animation du réseau sur une zone de 17 départements
Prospection commerciale et sélection des futurs adhérents de l'enseigne
Analyse des potentiels d'implantation et montage des dossiers d'adhésion
Accompagnement des futurs adhérents dans la réalisation du projet
Participation à l'élaboration de la stratégie de développement de l'enseigne
Croissance CA 2018 : +15% / Ouverture 8 nouveaux Points de Vente

Janv 2011 à Déc 2016

ASK & GO Consulting Aftermarket Auto (Bordeaux/Paris)

Activité de conseil, coaching et communication

Responsable Commercial Grands Comptes France

Gestion, animation, fidélisation et développement des grossistes, centrales et équipementiers
Prospection commerciale, réponse aux appels d'offres, analyses des besoins clients
Négociation et vente de l'offre globale de l'entreprise
Suivi des contrats et accompagnement des clients
Mise en place d'opérations commerciales spécifiques
Croissance CA 2011-2015 : + 25%

Fév 2007 à Nov 2010

EXIDE Technologies Transportation OE/OES/IAM (Paris)

Activité batteries de démarrage LV/Truck/Moto/Marine/Loisirs

Directeur Marketing Opérationnel (portefeuille produits 80M€)

Gestion des gammes batteries de démarrage LV/Truck/Marine/Moto/Loisirs
Elaboration et application de la stratégie marketing B to B / B to B to C à 2 ans
Définition, recommandation et mise en place du plan marketing France
Construction et pilotage du budget marketing France
Définition du plan de communication (Presse, Internet)
Analyse et pilotage des indicateurs de rentabilité
Animation et développement des réseaux (Retail, IAM, OES, OE) **(CA+15% Vs 2006)**
Management d'une équipe de 5 collaborateurs

Avril 2000 à Janv 2007

VALEO SERVICE (Paris)

Chef de Marché Aftermarket (portefeuille produits 45M€)

Animation et développement du marché IAM « Entretien-Réparation »

Gestion du mix marketing sur les fonctions Freinage, Essuyage et Allumage tourisme

Développement et suivi des relations avec les comptes clés (Centrales et Grossistes)

Négociation des accords annuels clients

Mise en place d'actions terrain (animations Fdv interne et réseaux clients, promotions,...)

Analyse et pilotage des paramètres financiers (coûts, marge, rentabilité, budgets, CA)

Démultiplication des outils marketing nationaux sur le terrain

Croissance CA 2000-2006 : +20%

Mars 1999 à Mars 2000

DELPHI Aftermarket (Paris)

Chef de Produits/Acheteur (portefeuille produits 4M€)

Gestion et développement des gammes embrayages, courroies et essuyage

Organisation et suivi des opérations de promotion et de communication

Responsabilité des achats de ces familles de produits

Juillet 1998 à Déc. 1998

YACCO Lubrifiants SA (Paris)

Credit Manager Junior (stage)

Gestion et suivi du risque « investissement nouveaux clients »

Analyses financières et études de rentabilité des prospects

Etude du profil des clients défaillants ainsi que les causes de la défaillance

Janv. 1996 à Déc. 1996

TOYOTA / LEXUS / BERROUS SARL (Bordeaux)

Conseiller Commercial Automobile véhicules neufs et occasions

Gestion et développement du portefeuille de clients existants

Prospection commerciale physique et téléphonique

Promotion des produits auprès des entreprises et des particuliers

Livraison véhicule et suivi après-vente

FORMATION

1997-1998

Diplômé de L'ISCAM/ESCRA Ecole de Commerce et de Management :

Commerce/Marketing/Gestion

1997-1998

Conservatoire National des Arts et Métiers :

Maîtrise en Droit des Affaires et Economie Générale

1995-1996

Institut Supérieur de la Vente Automobile à Nantes

1992

Baccalauréat série F2

LANGUES & INFORMATIQUE

Anglais

Niveau intermédiaire (TOEIC 2022 : 710)

Informatique

Maîtrise des logiciels Word, Excel, Power Point, Outlook, Lotus Notes, SAP

DIVERS

Sports, Voyages, Vie associative, Permis B.