Anthony REMY

Tél : 06.45.92.40.31
antho.remy@icloud.com

Directeur Général/Directeur commercial

Stratégie de développement
Direction des Opérations
Direction de réseau

Parcours professionnel

Chef d'entreprise /Président — 2022

Dirigeant C2ALU Quincieux (69)
Société de fabrication et pose de menuiseries aluminium.
Pilotage global de l'activité : production, gestion des chantiers, relations clients, achats et suivi financier.
Développement d'un marché auprès d'acteurs majeurs du secteur (Bouygues IMMOBILIER, Mazaud, Spie batignolles...). 8 salariés 1,5 M€.

Directeur Régional — 2017/2022

Groupe ABALONE France. Siège Saint-Herblain (44)
Animation d'un réseau de 10 agences d'intérim et d'emploi sur le quart sud-est de la France, dont 2 ouvertures
Définition des budgets et des objectifs
Animation d'équipes et de managers

Directeur Réseau de Magasins — 2012/2017

Groupe MDA Electroménager. Siège Lozanne (69)
Implantation et développement de nouveaux centres de profits
Animation de réseau pour le groupe MDA, responsable du P&L pour ce réseau
Management d'équipes et de managers

Directeur Général — 2007/2011

Groupe VIAL. Siège La Seyne sur Mer (83). Groupe côté Second Marché. 800 P.
Direction Générale des entités Groupe VIAL, VIAL Menuiseries industrielles, VIAL Portes, PMS, VPA.
Définition de la stratégie de l'entreprise et déploiement (Business, finance, marketing, croissance, ...)
Direction des opérations de l'ensemble des entités du groupe : interface industrie / commerce
Direction du réseau France et Europe

Directeur Commercial — 2001/2011

Groupe VIAL. Siège La Seyne sur Mer (83). 60 magasins en France. 400 P.
Gestion du réseau France et poursuite de développement. Définition de la stratégie commerciale et marketing
Conception de la politique de prix et des conditions de vente. Etude et lancement de nouveaux produits
Suivi de l'évolution des parts de marché, suivi et analyse de la concurrence. Gestion des compagnes publicitaires et promotionnelles

Directeur de Journal — 2000/2001

Groupe SPIR Communication
Gestion d'un centre de profit. Encadrement d'une équipe de 11 personnes (vendeurs et hôtesses).
Optimisation du Journal en pagination.
Recrutement et formation des vendeurs dans le but d'atteindre les objectifs fixés par la Direction.

Ingénieur Commercial puis Chef des Ventes 1994/2000

GROUPE SPIR Communication

Encadrement d'une équipe de 6 vendeurs dans le secteur des bonnes affaires et de l'automobile
Animation et suivi des vendeurs dans l'atteinte des objectifs fixés par la direction
Commercialisation du service de distribution des prospectus auprès d'enseignes de la grande distribution (Auchan, Carrefour, Décathlon, Norauto, Feu Vert...). Négociation et suivi des contrats.

Formation

1993 : **Diplôme de l'IMADE (ESG)**, Ecole de Commerce d'Aix-en-Provence, spécialisation Marketing

1989 : BAC ES Sciences économiques