

Michel BRANDICOURT

La Brigne

47220 MARMONT-PACHAS

Tél : +33 (0)5 53 48 64 43 / +33 (0)6 89 09 36 25

E-mail : brandicourt.michel@orange.fr

Directeur général, commercial et marketing

Savoir-faire

- Elaborer une stratégie
- Créer une gamme de produits
- Animer, motiver et améliorer les équipes
- Négocier avec des clients français et étranger
- Générer des gains de productivité
- Mettre en place les pratiques d'amélioration continue
- Expliquer et faire accepter le changement
- Prévenir et résoudre un conflit
- Dialoguer avec les instances représentatives du personnel

Compétences techniques

- Analyse stratégique
- Fusion et acquisition de sociétés (due diligence)
- Reporting
- Anglais des affaires
- Connaissances sectorielles
 - Equipement de la maison : sol, meuble, céramique, électroménager
 - Cycles
 - Jouets
 - Agro-alimentaire (vins)
 - Service : étude

Expérience professionnelle

Depuis janvier 2013

IPEA – Institut de la maison à Paris

Consultant associé

Mise en place d'un panel de distributeurs dans le bricolage

Juin 2014 à sept.2015

SB CERAMIC à Vitry-le-François (Marne) fabrique des équipements sanitaires destinés à la cuisine et à la salle-de-bains en grès émaillé (CA : 6,2 M€ - 53 personnes).

Directeur général, en charge du développement commercial et du marketing France et export

Janv. 2012 à Août 2012
(mission de 7 mois)

EGGER, fabricant autrichien de panneaux de particule et MDF (CA : 2 Mds € - 6500 personnes)

Directeur de EGGER Flooring France à Tours (37). CA : 37 M€

Sept.2008 à sept.2011

OPTIMUM à Le Passage (47). Leader français des portes de placard (CA : 75 M€ - 250 personnes). Depuis le 22/07/2010, Optimum appartient au fonds Azulis.

Directeur commercial et marketing de la holding FINOPTI regroupant les sociétés OPTIMUM et OPTISPACE. Membre du CODIR et actionnaire de la LBO.

Mission : Animation des équipes commerciales et marketing pour les circuits de la GSB, des négoce en matériau, de la prescription et de l'export (58 personnes)

Réalisation : Augmentation du CA en 2 ans de 26% avec un EBIDTA à 8,7%.

Août 1998 à août 2008

STANLEY, leader mondial de l'outillage à mains (CA : 2,6 Mds\$ - 12000 personnes). Dans le cadre d'une organisation matricielle. Stanley doors est une des activités du groupe, spécialiste des portes d'entrée et de placard (CA : 310 M\$ - 8 usines).
Directeur des opérations de Stanley doors France à Lille (59) ; fabricant des portes de placard standard et sur-mesure (CA : 36 M€ - 104 personnes).
Mission : gestion d'une unité de production et commerciale, mise en œuvre de la politique commerciale ; négociation auprès des grands comptes de la GSB et des négoces en matériau ; reporting destiné aux structures européennes et américaines.
Réalisation : mutation d'une entreprise familiale à une unité de groupe ; réorganisation ; création de la valeur ajoutée par un fort développement des portes de placard sur-mesure. Passage d'un centre de perte à un centre de profit en 4 ans permettant d'obtenir un EBIDTA de 14%.
En 12/2004, participation à la cession de Stanley doors à WELLSRING capital LLC.

1997 à 1998

CYCLEUROPE, groupe suédois, leader européen dans la fabrication des cycles (CA : 370 M€).
Directeur commercial et marketing France pour la marque PEUGEOT à Neuilly-sur-Seine (92) ; membre du CODIR. CA : 38 M€ et 220 000 bicyclettes.
Mission : animation d'un réseau de 1150 concessionnaires et de 4 magasins du groupe. Gestion du budget publicitaire (3M€) et animation d'une équipe de vente et marketing de 51 personnes.

1994 à 1997

Directeur général adjoint des jeux et jouets **JOUSTRA** à Strasbourg (67). (CA : 11 M€ - 67 personnes)
Réalisation : Développement à l'export (Allemagne ; Scandinavie ; Benelux ; Espagne). Retour au profit après un repositionnement des gammes (EBIDTA : 11%)

Avant 1994

Directeur de la division Parisot Expansion à St Loup-sur-Semouse (70). Groupe **Parisot**, 1^{er} fabricant de meuble en Europe avec un CA de 340 M€ et 3100 personnes.

Directeur des ventes France chez **Shop Vac** à Evry (91). Filiale du groupe américain Shop Vac, 1^{er} fabricant mondial des aspirateurs eaux et poussières.

Chef des ventes France chez **Picard Père et Fils** à Chagny (71). Négociant en vins de Bourgogne, Beaujolais et Côte du Rhône.

Attaché commercial chez **Rank Xerox** à Lyon (69).

Diplômes

Master 2 en gestion stratégique à l'ICG de Paris
DESS « CAAE » à l'IAE de Dijon
Maîtrise de sciences de gestion –option marketing à l'IAE de Lyon III

Langues

Anglais courant
Allemand notions

Centre d'intérêt

Membre du Rotary club,
Golf, voile, ski, œnologie