



**Guillaume Huvé**

43 ans

"Accomplisseur, je pars à la conquête et développe les marchés.  
Chef d'orchestre, je connecte et dynamise.  
Coach, je manage et anime."

# RESPONSABLE DE ZONE EXPORT

Bilingue Anglais

## EDUCATION

**2001: DESS** en **Stratégies Industrielles & Commerce International.**

**1999:** Maîtrise d'Econométrie.

## LANGUES

- Anglais: bilingue
- Espagnol: professionnel
- Arabe: débutant.

## INFORMATIQUE

- Pack Office
- Data Visualisation: qlikview
- ERP: Navision

## CENTRES D'INTERET

- Tennis & Basket : capitaine d'équipe & éducateur.
- Radio FBP : consultant sports (commentaires en direct, interviews, analyse etc...).
- Bénévole au sein de l'association professionnelle Insitu Développement.

## CONTACT

- Bretagne, Paris.
- ghuve@hotmail.fr
- +33 6 75 69 73 55
- /guillaumehuve

UNE CARRIÈRE COMMERCIALE DE 17 ANS  
A L'INTERNATIONAL.  
30 CLIENTS B2B, 2 AGENTS DE MARQUES.

### **2007 - 2018, 11 ans: Responsable de Zone Export.**

Afrique Moyen-Orient, Europe.

**2014-2018: CA 7M€ (85 containers).**

#### **-Croissance du chiffre d'affaires :**

- Définition de stratégies commerciales et marketing.
- Implémentation de plans d'actions adaptés.
- Négociations commerciales.
- Croissance du CA de +73%, Leadership régional.

#### **-Management & fidélisation des clients :**

- Formation des équipes commerciales locales (50 pax).
- Conclusion d'accords d'incentives.

#### **-Analyse de marchés et de la performance :**

- Réalisation d'études de marchés.
- Nomination de nouveaux distributeurs.
- Rupture de contrats commerciaux.

#### **-Construction de marques :**

- Supervision de plans d'actions marketing 360°: [Jameson](#)
- Gestion & optimisation des budgets d'activation.
- +500K€ de CA en 2018.

**2010-2014: CA 25M€ (230 containers).**

#### **-Croissance du chiffre d'affaires :**

- Définition de stratégies commerciales et marketing.
- Implémentation de plans d'actions adaptés.
- Négociations commerciales.
- Croissance du CA de +4%, Leadership régional.

#### **-Lancement d'innovations et construction de marques :**

- Encadrement de projets e-commerce.
- Réorganisation des promotions en points de vente.
- +1M€ de CA en 2014.

**2007-2010: CA 5M€: 60 containers.**

#### **-Conquête de nouveaux marché:**

- Prospection & nomination de nouveaux distributeurs.
- Lancement de campagnes marketing localisées.

**2001 - 2007, 6 ans : responsable adjoint ADV export.**  
**(5 pax):**

- Saisie et suivi administratif des commandes.
- Sourcing, approvisionnements & consolidation des marchandises.
- Organisation des transports.
- Spécialiste des crédits documentaires et contrôles qualités.

