

Benoît SEGUI
92100 Boulogne Billancourt
benoit.segui@mailhec.com
+33 6 51 44 90 49
<http://fr.linkedin.com/in/benoitsegui/>

Directeur Général
Directeur Business Unit
B2B / B2B2C / Services
Anglais courant
EMBA HEC 2013

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2019-2022 TkElevator (2000p. / 280 M€) – Leader mondial de la mobilité

DIRECTEUR DE REGION / PRESIDENT DRIEUX-COMBALUZIER (500p. / 80 M€)

- Membre du comité de Direction
 - Management équipes pluridisciplinaires : Directeur Général, Directeurs d'agence, DRH, Finances, Process, ...
 - Pilotage de différents marchés : tertiaires, copropriétés, public, habitat social
 - Gestion P&L
 - Accompagnement conduite du changement : rachat du Groupe en sept. 2020
- Résultats : meilleures performances nationales sur la sécurité et sur le développement commercial

2016-2019 BEHRING (15p. / 1,5 M€) – Leader français de l'hydratation sécurisée

DIRIGEANT ASSOCIE / DIRECTEUR BU

- Membre du comité stratégique : construction Business Plan, pilotage P&L, participation à la levée de fonds
 - Définition de la stratégie commerciale par marché : santé, restauration commerciale...
 - Recrutement et formation des équipes (Outils de vente, CRM,...)
 - Transformation digitale : repositionnement de la marque, conception, identité visuelle, refonte site internet
 - Marketing opérationnel : gestion relation clients, marketing direct (campagnes e-mailing)
- Résultat : levée de fonds 1,8 M€

2014-2016 LOXAM (500 agences / 5 000p. / 800 M€) – Leader européen de la location de matériels

DIRECTEUR COMMERCIAL GROUPE

- Définition, construction et pilotage de la stratégie commerciale et politiques tarifaires (support CRM Sales Force)
 - Coordination de la politique commerciale avec les BU étrangères : 13 BU
 - Management, formation et animation des commerciaux : 10 Key Account Managers et 110 commerciaux
 - Pilote pour refonte transformation digitale : uniformisation des outils, application mobile, ...
 - Ouverture des nouveaux marchés : gamme « Espaces verts », partenariat enseignes GSB, négoce, GSA...
- Résultat : croissance CA +1% (vs marché -8%)

2006-2012 CARGLASS (230 centres / 2 500p. / 300 M€) - Leader européen de la réparation de vitrages

2009-2012 DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING

- Définition, construction et pilotage de la stratégie commerciale et du budget
 - Coordination marketing dans 7 pays européens (Ang., Belg., All., Italie, Esp., P.-Bas et Fr.)
 - Fusion acquisition leader CARS&BUS : mise en place d'une nouvelle organisation commerciale
 - Management : 5 Directeurs, 35 commerciaux et 1 responsable Marketing
- Résultat : croissance CA +10%

2006-2009 RESPONSABLE GRANDS COMPTES (PORTEFEUILLE 130 M€)

- Négociations sur différents segments (Assurances, Mutuelles, Bancassurances) : COVEA, ALLIANZ, PACIFICA,...
- Résultat : Croissance CA + 8%, contribution à hauteur de 55% du Trading Profit de CARGLASS / PACIFICA : +30%

2003-2006 COCA-COLA ENTREPRISE (2 500p. / 1,5 Mds€) – Leader mondial des boissons soft drinks

2004-2006 RESP. CLIENTS NATIONAUX QUALITE

- Optimisation de la Qualité dans tous les circuits de distribution (alimentaire, CHD, Distribution automatique)

2003-2004 RESP. CLIENTS NATIONAUX HORS FOYER (PORTEFEUILLE 20 M€)

- Négociations avec différents segments de marché : COMPASS, UGC, CGR, GREVIN&Cie (Parc Astérix)
- Résultats CA : + 6%

1996-2003 DANONE EAUX FRANCE (1700p. / 1 Mds€) – Leader mondial des eaux embouteillées

2002-2003 CATEGORY MANAGER ENSEIGNES (PORT. 140 M€)

2000-2002 DIRECTEUR REGIONAL BOURGOGNE-CHAMPAGNE (PORT. 38 M€)

1999-2000 CHEF DE PROJET CRM SALESFORCE

1996-1999 CHEF DE SECTEUR ALIMENTAIRE (PORT. 8 M€)

AUTRES

2012-2013 NM Medical (90p., 25M€) Leader français de la VAD du matériel médical (professions de santé)

- Mission d'analyse et conseils stratégiques (Projet MBA)

2013-2014 Accompagnement Start up : Intelligence Artificielle, Réalité Virtuelle, RFID, Service à la personne

DIPLÔMES

2013 Executive MBA HEC (Entrepreneurship & Innovation)

1996 Master 2 Institut Supérieur de Gestion (I.S.G.)