

Didier ROBIN
HOT CHILI PEPPER
1 square pierre Ruibet
38500 VOIRON
04 76 06 15 42
dir@hot-chili-pepper.com

GÉRANT D'UNE SOCIÉTÉ DE COMMUNICATION DEPUIS LE 01/02/2007

► Une expérience professionnelle confirmée alliant une double compétence : *Vente et Management.*

► Un savoir-faire reconnu en matière de stratégie de communication & marketing.

PARCOURS PROFESSIONNEL

De 2007 à 2018

HOT CHILI PEPPER®



Agence de marketing et
communication digitale
CA : 200 K€/an

Direction

Commerciale et marketing
Direction artistique

De 1993 à 2006

ENTREPRISE SANSEN SAMAS France

Fabriquant mobilier bureau :
Leader européen

CA : 100 M€ - 800 personnes

Direction de LYON 2004 à 2006

**Direction commerciale et
marketing**

Rattachement à la direction
générale

2002 à 2004

**Directeur des ventes
Indirectes France**

Rattachement au directeur
commercial France

1998 à 2002

Chef de réseau indirect
Rattachement au directeur
régional

MISSIONS

Création de l'agence en février 2007
Création de la cellule de production et
développement : Création graphique, **web**
design & **référencement**

Formation au outils : web, applications,
réseaux sociaux & marketing digital
Élaboration et conseils en stratégie
marketing & communication globale
Création de la marque : **SoLoMo®**

*Social, Local, Mobile et **AppsCom** outils marketing
digitaux*

Production Audiovisuelle
Production studio graphique

Mise en application du **plan de fusion** des
sociétés ATAL, RONEO, SANSEN

Objectif : accroître les résultats de marge
brut de 5 à 7%
Création d'un nouveau centre de profit : 27
personnes : 11 M€. Avant vente, vente et
logistique

Définir : le budget annuel, répartition du CA
par canal de distribution, création d'une
offre de service

Piloter et contrôler les tableaux de bords et
indicateurs de performances

Redéployer un réseau de distribution
national

Elaboration de la politique commerciale
pricing/outils marketing/offre produit

Mise en place d'incentives

Constituer une équipe vente et avant vente

Animation et développement d'un réseau de
distributeurs en Bourgogne : Franche
comté : Rhône Alpes
Prise en charge directe des comptes clés

Mise en place d'indicateurs d'efficacité

Création d'une agence de vente directe sur
Grenoble

Accroître la part du CA grands compte dans le
mix clients

RESULTATS

- Plus de 400 projets réalisés
- 150 Clients en compte
- **Trois trophées d'entreprise**
- Lauréat des Trophées nationaux de la communication 2015
- Acquisition de grands comptes privés au niveau national
- Un budget réalisé à 98%

- Lancement du concept **offre complémentaire** octobre 2005
- Outil de reporting en place 30 juin 04
- **Résultat : un taux de marge brut qui passe de 22 à 27%**
- Une répartition des ventes rééquilibré 45% du CA en distribution 55% en directe
- Fusion du personnel au 30 mars 05

- **Mars 2004 : 20% du CA réalisé par 56 distributeurs** contre 8% en 2002 avec 80 distributeurs
- Etablissement des profils de postes/recrutement/organisation du travail
- ADV : 7 personnes centralisées sur PARIS

- Prospection et recherche de nouveaux partenaires
- Signature de nouveaux accords cadres : Général Electric/Yves Rocher/Nestlé

- Conquête de grands clients : pole université 2000, CNRS, CENG, conseil Général, Ville de Grenoble, CHUG

PARCOURS PROFESSIONNEL

MISSIONS

RESULTATS

De 1988 à 1993

ENTREPRISE ATAL

Fabriquant mobilier bureau.
GRENOBLE

CA : 80 M€ - 600 personnes

Ingénieur Commercial
Grands comptes

Prospection des clients publics et privés

Mise en place d'accords cadre

Fermeture du réseau de distribution en place

- Augmenter les ventes directes de nos produits en réduisant le stock chez nos partenaires traditionnels.

- Reprise en direct de la distribution de nos lignes de produits

→ **Résultat : En 3 ans m'est confié la responsabilité de 2 commerciaux**

De 1987 à 1988

ENTREPRISE COTECO

Distributeur BOSCH
GRENOBLE

Commercial Géographique

Ventes de produit de deuxième monte auprès des professionnels de l'automobile

Prospecter de nouveaux clients

De 1985 à 1986

ENTREPRISE CONHENDET

Agence de Publicité
GRENOBLE

Vente d'espace publicitaire

De 1984 à 1985

Service National chasseurs alpins : Varcès

Formateur Brevet de ski militaire
Gérant du messe officiers Chamrousse

De 1982 à 1984

Ecole de ski Espace Les GETS

Moniteur de ski

FORMATION INITIALE

INFORMATIQUE

LANGUES

Formation anglais général

San Francisco State University
1991 à 1992 six mois

- ◆ Excellente maîtrise de : Word, Excel, Power Point, Photoshop, InDesign, After Effects.

- ◆ Anglais : niveau TOEFL

BTS Marketing/Communication

Cours BARONNAT
GRENOBLE 1980-1982

- ◆ Internet, référencement, développement

- ◆ Allemand : niveau BAC

Baccalauréat Technique

Voiron 1980