

# Sébastien Jaquemet

La Noé  
44690 Château Thébaud  
France  
**Mob : + 33 - 06 02 24 62 56**  
jaquemet1304@hotmail.com  
54 ans, marié, 5 enfants



## MANAGEUR COMMERCIAL EXPORT

### Fédérateur - Négociateur - Imaginatif

#### Objectifs

Directeur de PME, avec plus de 30 ans d'expérience commerciale, d'encadrement de production et d'import-export. Vous recherchez votre futur directeur commerciale pour développer votre entreprise, redynamiser vos équipes et gagner de nouveaux marchés au plan national et international.

#### Compétences

Création & direction de PME, direction commerciale grands comptes France, Europe et Asie, anglais professionnel. Management de la force commerciale, des personnels de production et administratifs. Management de transition, gestion de crise, analyse, réorganisation de la production, négociation avec les personnels. Prospection et conquête de nouveaux marchés à l'export (Europe - Asie - Afrique), lancement de nouveaux produits. Suivi des achats et du contrôle qualité, suivi du recrutement, animation du CE, représentation inter-professionnelle. Développement de partenariats stratégiques et commerciaux inter-entreprises. Connaissances des marchés asiatiques des vins et des spiritueux, des normes bio européennes. Encadrement de la production en matériaux, BPE, déroulage de bois en usine, location de matériels. Organisation des transports, de la chaîne logistique import-export, services portuaires, douanes. Coaching et formation technique de la clientèle asiatique, enregistrement de marques (Japon, Chine).

#### Expériences

##### Cogérant

##### W.S.A Ltd

Hong-Kong

Janvier 2014 - Novembre 2020

Création d'une plateforme B to B import-export de vins bio pour le marché asiatique.  
Conquête de 15 clients importateurs (Japon, Chine, Corée) en cycle de vente long.  
=> Croissance de 150 % du CA / an, vente d'un container / mois.  
=> Installation de 7 agents et mise en place d'un catalogue de plus de 600 références.  
Développement prochain sur l'Amérique du Nord, du Sud et la Russie.

##### Directeur de Site Industriel

##### Leroy Déroulage

Epernay

Aout 2018 - Janvier 2019

Usine de déroulage de bois pour contreplaquet en management de transition (CDD).  
Management de 30 personnes, organisation des plannings et de la maintenance.  
Remise en confiance du personnel de production, des fournisseurs et des sous-traitants.  
=> Progression des volumes de production dès le 3<sup>ème</sup> mois de 20 %.  
Installation d'un contrôle qualité et relance des achats auprès des exploitants forestiers.

##### Directeur Général

##### Stéma Shipping

76000 Rouen

Juin 2010 - Décembre 2013

Négoce de granulats d'importation (Norvège) sur 5 plateformes portuaires françaises.  
Développement du marché routier (Autoroute A 151) et des grands travaux maritimes (Port du Havre & Terminal méthanier de Dunkerque), suivi des appels d'offre.  
Conquête de marchés régionaux et nationaux avec de nouveaux clients majors du BTP.  
=> CA 10 M €, en progression de 5 % / an malgré la crise du BTP en 2011.  
Organisation logistique maritime et ouverture d'une nouvelle plateforme portuaire.  
Mise aux normes SNCF de granulats concassés (ballast) d'une carrière en Norvège.  
Prospection de chantiers et de gisements à l'international (la Réunion - Madagascar).  
Partenariat avec prestataires maritimes (barges et remorqueurs en Asie et Moyen-Orient).

**Responsable Régional  
Iribaren**

86330 Usson

Juin 2003 - Mai 2010

Commercial grands comptes granulats et BPE en région Centre.  
Management des personnels en production, aux transports et administratifs (40).  
Développement de la clientèle BTP, négoce et industrielle régionale, appels d'offre.  
=> Augmentation du CA de 35 % sur 7 ans et démarrage d'une nouvelle sablière.  
Suivi de production de 3 carrières, 3 sablières et 2 centrales BPE et transports.  
Lancement de nouveaux produits (chapes liquides et matériaux de filtration).

**Responsable d'Agence  
S.J.L location**

16500 Confolens

Juillet 2000 - Juin 2003

Démarrage d'un site de location de matériels de travaux publics et de levage.  
Prospection de la clientèle régionale, => CA en progression de 250 % / an.  
Gestion des personnels et du planning livraison (2).  
Suivi de l'entretien mécanique et intervention 1er échelon des matériels TP.

**Responsable Commercial  
Malena**

57130 Tremery

Mars 1997 - Juillet 2000

Développement du marché régional matériaux concassés et BPE, => CA + 15 % / an.  
Management et réorganisation d'une centrale BPE (10 personnes).  
Démarrage d'une carrière de castine pour l'industrie sidérurgique.  
Négociation des achats de matériaux auprès des sablières locales.

**Conseiller Immobilier  
BGF**

75008 Paris

Juillet 1993 - Février 1997

Conseiller commercial en immobilier neuf, locatif et professionnel.  
Montages financiers défiscalisants pour les particuliers et les chefs d'entreprises.  
Recherche d'immobilier neuf et de rénovation, gestion de patrimoine.  
=> Volume moyen annuel de montages : 8 M €

**Chef de Secteur  
Unibeton**

93450 Ile St Denis

Juillet 1990 - Mai 1993

Commercial en béton prêt à l'emploi sur le secteur Nord Ile de France.  
Responsable d'une centrale à béton (20 personnes) à Clichy/Seine.  
Conquête de nouveaux clients, => CA : 25 M € annuel, progression 5 % / an.  
Gestion des plannings de livraisons et des approvisionnements en matière première.

---

**Formation**

**BTS Action Commerciale**

1988

Ecole Moreau - Business School - Poitiers

Stage en Grande Distribution E. Leclerc - Poitiers

**Bac B Economie**

1986

Lycée Saint Jean - Limoges

Stage en Polyculture-Elevage - Canada

---

**Divers**

Bonne connaissance du monde rural, agricole, viticole, forestier et maritime.

Officier de réserve dans l'arme blindée et en service d'état major (DMD).

Loisirs : Voile, ULM, équitation, plongée sous-marine, randonnées en montagne, monde associatif pour la jeunesse.