

Formateur Enseignant

Avec un parcours de manager de business unit, d'enseignant sportif et d'animateur, j'apporte une pédagogie énergique et structurée.

Mon objectif : transmettre, motiver et développer les connaissances et compétences avec exigence et bienveillance.



Raphaël BUC



Permis B véhiculé



+33 (0)6 07 50 10 04



Raphael.buc@hotmail.fr



Val de Marne (94)



www.linkedin.com/in/raphael-buc



Compétences :

Management	Marketing	Commerce	Procurement
<ul style="list-style-type: none">- Former & Transmettre- Encadrer une équipe- Prioriser & Hiérarchiser- Piloter la performance- Recruter- Définir & Gérer un budget	<ul style="list-style-type: none">- Construire une stratégie marque / produit- Veille des marchés / positionnement- Sourcing / Road map- Etablir un benchmark- Analyser des données	<ul style="list-style-type: none">- Communiquer- Promouvoir- Définir une stratégie prix- Gérer des propositions- Développer à l'international- Réaliser un business plan- Gérer les contrats cadres- Sécuriser les paiements	<ul style="list-style-type: none">- Sourcer & acheter- Prévoir les besoins- Gérer la propriété (incoterms)- Gérer la distribution de produits



Atouts :



Anglais : Courant
Espagnol : Intermédiaire



Excel : Maitrisé
Power Point : Maitrisé
Word : Maitrisé



Diplômes :

- 2025 • **FFAAA**
- 2014 • CQP enseignant Aïkido
Brevet federal Aïkido
PSC1 (Secourisme)
- 1999 • **ESC Toulouse**
IEDN Commerce Inter.
Toulouse (31)
- 1997 • **Lycée Charles de Gaulle**
BTS Domotique (31)
- 1995 • **Lycée Int. Victor Hugo**
Bac Electrotechnique (31)



Aïkido :



2025 – 2014 : Enseigne la discipline dans 2 clubs à Paris (enfants / ados / adultes)
Construit une pédagogie par Objectif
Elabore un programme annuel
Contrôle l'évolution des élèves
Participe à la vie associative du club
2018 : 4^{ème} DAN
2013 : Voyage au Japon (Tokyo)
- Membre du bureau
- Promotion de la pratique (Salons, forum, Nuit des Arts Martiaux).



Expérience professionnelle :

Depuis
Mars
2025

• Animateur dans le cadre associatif

France chez Dynamique Cadres.
Réalizations : **Animation, gestion de groupe et conduite de réunion**. 4 retours à l'emploi et 3 en formations.

Avril
2024
Juin
2016

• Manager de Business Unit écran

EUROPE et Chine chez STRONG.
→ **Elabore des modules de formation** compétences et produits à destination des services de l'entreprise,
→ Développe une gamme complète et le portfolio fournisseur,
→ Ouvre de nouveaux business (Fr, Be, Gr, Drom-Com, Balkan),
→ Optimise le niveau de stock post Covid par une gestion rigoureuse des allocations sur 12 mois,
→ Sécurise la rentabilité annuelle de l'activité à hauteur de 10%,
→ Améliore le portfolio client (incl. OEM business)
Réalizations : Profit moyen +11,6% et un CA de 31M€ en 2024.

Juin
2016
Février
2007

• EXPORT SALES Manager

Benelux, Suisse, Grèce, Territoires Français d'outre mer, Balkans, Malte, Chypre, Roumanie, Hongrie chez TCL.
→ **Forme et anime une équipe** de 5 agents commerciaux,
→ **Organise salons et portes ouvertes** à destination de la clientèle,
→ Développe CA et l'OEM depuis 2015,
Réalizations : Chiffre d'affaires 13,5 Mio € - 60 K unités.

Février
2007
Février
2005

• AREA SALES Manager

Irlande et pays du moyen orient chez TTE.
→ Développe la distribution numérique et relance les affaires en Irlande,
Réalisation : Equipe l'Intercontinental 300 TVs et CA X3 en Irlande.

Février
2005
Aout
2001

• AREA SALES Manager

Afrique de l'Ouest et Moyen Orient chez THOMSON.
→ Prospection et ouverture de nouveaux marchés,
Réalizations : + 5% de part de marché en Israël