

Sébastien WOLF
24 rue d'Épernon
78125 Emancé
Tél : 06 80 95 33 23
Mail : vhmsw@yahoo.fr



Permis A, B et C

Directeur Après-Vente

Réalisations

- Mise en place de la rémunération variable pour les formateurs avec intégration d'objectifs personnels
- Augmentation du remplissage des formations de 7.5 à 11.3 participants par stage
- Mise en place et développement d'un réseau de gestion de télématique embarquée (110 points en France)
- Optimisation de l'exploitation des 2000 véhicules du parc de location : baisse de 12% du coût des réparations
- Diminution de 8% des sinistres pris en charge par l'assurance dans le cadre de la location
- Recentrage du client dans l'activité pour optimiser les intérêts de l'entreprise
- Augmentation de 9% du CA PDR sur la période d'avril à juillet 2025 par rapport à l'année précédente.

Compétences et points forts

- **Stratégie d'entreprise** : esprit entrepreneurial
- **Stratégie commerciale** et négociation commerciale
- **Leadership** : réelle capacité à entraîner les équipes à se dépasser
- **Conduite du changement** : adaptation des process, des outils et accompagnement des équipes
- **Gestion d'équipe** : recrutement, implication, motivation et développement de l'esprit d'équipe
- **Conduite de projets**
- **Relation client** et traitement des litiges clients
- **Négociation à l'international**
- **Suivi des dossiers assurance**

Expériences professionnelles

Daimler Truck France
04/2025 – en poste

Responsable du développement du business Après-Vente FUSO
Montigny-le-Bretonneux (78)

- **Pilotage de l'activité AV** pour 105 ateliers en France
- Mise en place d'**actions commerciales**
- **Développement du CA PDR**
- Assurer la **présence dans les différents sites**

Daimler Truck France
CharterWay
09/2016 – 03/2025

Responsable d'exploitation CharterWay Montigny-le-Bretonneux (78)

- **Pilotage de l'activité** au travers des KPI
- Gestion des **réclamations clients** liées à l'exploitation ou la restitution des véhicules
- Accompagnement technique des **propositions commerciales** des grands Comptes
- **Gestion de l'équipe exploitation** : 10 personnes
- **Gestion du parc** de 2000 véhicules
- Mise à plat et **optimisation du process de restitution** des véhicules en fin de vie (**Gestion de projet**)

Mercedes-Benz France Responsable après-vente FleetBoard Montigny-le-Bretonneux (78)
07/2011 – 08/2016

- Animer le réseau MB Camions
- Accompagner techniquement les propositions commerciales
- Gérer les réclamations clients

Mercedes-Benz France Responsable des programmes de formation St Denis (93)
01/2001 – 06/2011

Pour les marques MB VP et smart

- **Animer et motiver** une équipe jusqu'à 32 formateurs
- **Communiquer** avec nos clients (Réparateurs Agréés)
- **Planifier les formations** (Mercedes-Benz et smart)
- **Organiser** les moyens nécessaires (budget, véhicules, supports didactiques) afin de garantir une prestation conforme aux critères de qualité dans une **perspective de satisfaction client**.
- **Gérer** le parc de 85 véhicules didactiques.

Mercedes-Benz France Formateur technique Voitures Particulières St Denis (93)
06/1997- 12/2000

Référent dans les domaines des motorisations essence, mise en réseau électrique et diagnostic.

Formations

BADGE (Brevet d'Aptitude Dispensé par les Grandes Ecoles de niveau 1, Bac+5) spécialisé dans le **Management de la Distribution et des Services Automobiles** ESSCA Courbevoie (92)

BTS Moteurs à Combustion interne Lycée Lazare Carnot Arras (62)

Allemand Bilingue

Anglais Autonome : représente le marché Français aux meetings européens