

Directeur Business Unit

Expert en développement dans le domaine industriel avec une forte empreinte commerciale acquise à l'international, je cherche aujourd'hui à évoluer vers un poste de direction où je peux mettre à profit mes capacités d'adaptation, d'esprit fédérateur et mon goût du challenge de manière autonome.



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">- Recruter- Former & Transmettre- Encadrer une équipe- Prioriser & Hiérarchiser- Définir & Gérer un budget- Piloter la performance	<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">- Définir une stratégie prix- Gérer des propositions- Développer à l'international- Réaliser un business plan- Gérer les contrats cadres- Sécuriser les paiements- Promouvoir	<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	: Maîtrisé
	Power Point	: Maîtrisé
	Word	: Maîtrisé



Diplômes :

2025	• FFAAA
2014	• CQP Aïkido (en cours) 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 : Postule au 5^{ème} DAN
2018 : 4^{ème} DAN
2014 : 3^{ème} DAN - Enseignant (Sensei) dans 2 clubs Parisien
2013 : Voyage au Japon (Tokyo)
- Membre du bureau
- Promotion de la pratique (Salons, forum, Nuit des Arts Martiaux).



Expérience professionnelle :

Avril 2024 Juin 2016	• Directeur de Business Unit écran EUROPE et Chine. → Sécurise la rentabilité annuelle de l'activité à hauteur de 10%, → Développe 16 nouveaux produits TV et une gamme moniteurs, → Ouvre de nouveaux business (Fr, Be, Gr, Drom-Com, Balkan), → Contractualise un partenariat avec 3 fournisseurs stratégiques, → Optimise le stock post Covid par une gestion rigoureuse des allocations, → Améliore le portfolio client (incl. OEM business). Réalizations : Profit +11,6% en moyenne sur la période pour un Chiffre d'affaires de 31M€ sur la dernière année	
Juin 2016 Février 2007	• EXPORT SALES Manager Benelux, Suisse, Grèce, Territoires Français d'outre mer, Balkans, Malte, Chypre, Roumanie, Hongrie. → Améliore le volume & chiffre d'affaires de manière permanente, → Développe l'OEM depuis 2015 pour Boulanger et Cdiscount. Réalizations : Chiffre d'affaires 13,5 Mio € - 60 K unités	
Février 2007 Février 2005	• AREA SALES Manager Irlande et pays du moyen orient. → Développe la distribution numérique et le business B to B, → Epure la dette & lance la gamme Expert Irlande. Réalisation : Equipe l'Intercontinental en Arabie Saoudite et Chiffre d'affaires X3 en Irlande	
Février 2005 Aout 2001	• AREA SALES Manager Afrique de l'Ouest et Moyen Orient → Ouvre et sécurise un nouveau grossiste avec Israël, → Initie un partenariat avec CARREFOUR UAE. Réalizations : + 5% de part de marché en Israël	
Aout 2001 Avril 1998	• Commercial – France, Centrafrique & Togo Développe le CA avec différents types de clients et organise la saison.	