

# Manuel-Xavier HERNANDEZ

☎ 06 07 62 27 01

✉ hernandez.mx@outlook.fr

📍 Tours (37 - Indre et Loire)

20 ans d'expérience  
Direction Commerciale  
Biens de consommation  
B to B to C



## COMPETENCES

Stratégie multi-marques  
Politique commerciale par marque  
Construction et suivi du budget commercial  
Plans trade marketing  
Planification et prévisionnel des ventes  
Coordination Ventes/Production/Logistique  
Management et recrutements  
Suivi de la force de vente en direct  
Mise en place de KPI's  
Négociations commerciales  
Grands Comptes (GSB, LISA, GSA)  
Pure players (Amazon, Cdiscount, ...)  
Pilotage du changement  
Réorganisation (PSE)  
ERP (SAP, BI, BW)  
CRM (Salesforce)  
Microsoft Office

## FORMATION

DUT GEA (1986)  
DEUG Sciences Économiques (1985)

## LANGUES

Espagnol (bilingue),  
Anglais (professionnel),  
Allemand (notions).

## CENTRES D'INTERET

Numérique et nouvelles technologies,  
Télépilote de drone (certifié DGAC).

## EXPERIENCES et faits marquants

### **Depuis fév 2023 Animateur à LA MAISON DES CADRES**

*Association d'aide aux cadres (dont jeunes diplômés) en activité ou pas, dans la réalisation de leur projet professionnel.*

**2019 - 2023 Aidant familial** (Père hospitalisé, mère alzheimer 98 ans)

**2017 - 2018 Projet entrepreneurial** : 2 levées de fonds de 600 000 €.

### **Stanley Black & Decker** (*Multinationale US, Fabricant d'outils*)

#### **2011 - 2017 DIRECTEUR COMMERCIAL Grand Public**

4 marques : Molly, Stanley, Facom et Bost.  
- Réorganisation de la division (fusion avec Black&Decker),  
- Création de Business-review personnalisées aux clients,  
- Mise-en-place d'une stratégie pure players web,  
- Pilotage de l'adaptation du CRM Salesforce.  
CA géré 56 000 000 € (+5%)  
15 Commerciaux  
5 Key Account Manager (dont 1 pour les pure players web)  
3 Marketeurs.

#### **2006 - 2011 DIRECTEUR NATIONAL DES VENTES Grand Public**

3 marques : Stanley, Facom et Bost.  
- Réorganisation de la division (fusion avec Stanley),  
- Création et suivi d'indicateurs de performance,  
- Participation à l'intégration de l'ERP SAP.  
CA géré 43 000 000 € (+17%),  
16 Commerciaux, 4 Key Account Manager, 2 Marketeurs.

#### **2001 - 2006 RESPONSABLE GRANDS COMPTES Grand Public**

2 marques : Facom et Bost.  
- Négociations avec les centrales d'achats (Grande distribution + Réseaux de quincailliers),  
- Mise en place d'une stratégie axée sell-out.  
CA géré 25 000 000 € (+35%).

#### **1996 - 2001 DIRECTEUR REGIONAL Ouest, marque Bost**

- Suivi des centrales d'achat et des magasins du secteur (grande distribution + réseaux de quincailliers et négoce),  
- Suivi du grossiste espagnol et de LEROY MERLIN Espagne  
CA géré 15 000 000 € (+29%) avec 8 Commerciaux.

### **Maison Balland Brugneaux** (*Sté familiale, Négoce de combustibles*)

**1995 - 1996 DIRECTEUR REGIONAL NORD à Aire/La-Lys (62)**

**1993 - 1994 DIRECTEUR REGIONAL EST à Chalon/Saône (71)**

**1990 - 1992 CHEF D'AGENCE à Clermont-Ferrand (63)**

**1987 - 1990 COMMERCIAL à Bordeaux (33)**