



COORDONNÉES

- 📍 37000, Tours
- ☎ 06 14 62 75 59
- ✉ nnfinck@gmail.com
- 🚗 B (voiture)

COMPÉTENCES

- Leadership
- Esprit d'analyse
- Tempérament commercial

CENTRES D'INTERET

Randonnées
Tennis de table
Voyages
Bricolage

LANGUES

Anglais Niveau C1, expérimenté
Russe Niveau B1, indépendant
Allemand niveau A2, élémentaire.

Nicolas Finck

DIRECTEUR CENTRE DE PROFIT, COUNTRY MANAGER, DIRECTEUR COMMERCIAL.

PROFIL PROFESSIONNEL

Plus de 15 ans d'expérience à des postes à fortes responsabilités, dans des environnements internationaux. Je souhaite mettre ces compétences au service d'un nouveau défi commercial et managérial.

PARCOURS PROFESSIONNEL

Directeur De Filiale. 09/2015 - 08/2024

Maped - Saint-Petersbourg, Russie

Responsable de la filiale russe de Maped, groupe français leader dans la fabrication et la distribution de fournitures scolaires et de bureau

- Mise en action de la stratégie et des objectifs agréée avec les actionnaires
- Management de 15 personnes.
- Développe l'activité commerciale, actions Trade Marketing en soutien.
- Optimise la performance financière (cash-flow, profit, dividendes...)
- Garant de l'intégrité de la gestion des budgets, P&L, et reporting.
- Suivi de la rotation des stocks et de la performance du service clients, dans un environnement international. Suivi des KPI.

Directeur De La Distribution 09/2011 - 04/2015

ZF TRW - Paris, France Secteur Equipement Automobile

En charge de la stratégie de distribution de cette marque premium.

CA : 80 Millions d'euros.

- Membre du Comité de Direction
- Management de 20 personnes (Ventes Nationales et Export, Marketing, Service Clients)
- Définition et mise en place d'une stratégie de distribution de marque Premium multi-canal (Traditionnelle, Centres Auto, Web Pure Players)
- Négociation et signature des contrats nationaux
- Responsable P&L ; Chiffres d'affaires, Marges, Profit

Responsable Constructeurs 06/2006 - 09/2011

ZF TRW - Paris, France

- Management de 5 personnes (ventes, ADV, Technique)
- Définition d'une politique commerciale Recharges Constructeurs (PSA et Renault)
- Diversification Clients (Bolloré Autolib) et produits (Parfums d'intérieur)

Key Account Manager (Compte Renault). 10/2002 - 06/2006

ZF TRW - Paris, France

- Développement vente et optimisation de la rentabilité
- Garant du respect des objectifs de Taux de service logistique

FORMATION

09/1994 - 09/1997 **Ecole Supérieure De Commerce De Tours**