

# ALEXANDRE PLANET

15 rue Juge | 75015 Paris, France | +33 698913565

[alexandre\\_planet@yahoo.fr](mailto:alexandre_planet@yahoo.fr) | [www.linkedin.com/in/alexandre-planet](http://www.linkedin.com/in/alexandre-planet)



## Directeur Commercial Trilingue | B2B | MBA Executive HEC

### EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- 
- 2022 – En cours **DIRECTEUR ASSOCIE – Majordom-Connect, Paris, France**  
*Conseil en Corporate Finance.*
- Création d'une structure
  - Développement du portefeuille client
  - Accompagnement sur des missions de conseils : M&A, change, optimisation de trésorerie, legal, externalisation RH
- 2019 – 2020 (COVID) **DIRECTEUR COMMERCIAL GROUPE – Groupe James, Paris, France**  
*Agencement et Ameublement pour l'hôtellerie de luxe. CA : € 30M, 170 employés*
- Pilotage du P&L et de la stratégie commerciale des 4 sociétés du groupe JAMES
  - Management de l'équipe commerciale et des directeurs d'ateliers
  - Pilotage de la Transformation Digitale: lancement du projet CRM Salesforce; étude ERP
- 2017 – 2018 **DIRECTEUR GENERAL ADJOINT AU COMMERCE (Mission) – MED Paris, Paris, France**  
*Créateur d'articles de décoration intérieure et de meubles de luxe. CA: € 12M, 35 employés*
- Stratégie de retournement: augmentation des ventes de +500K€, réduction des stocks de 30%, réduction des coûts opérationnels de 10%, amélioration du BFR, restructuration du groupe.
  - Pilotage du P&L du siège et des 3 filiales en France et en Espagne
  - Transition digitale : Audit, Marketing Digital, solution e-commerce
- 2012 – 2017 **VP SALES AND MARKETING – Guy Degrenne, Paris, France**  
*Fabricant et designer en art de la table. CA: € 85M, 950 employés*
- Pilotage du P&L Europe et Amériques – 27 pays / € 8M / +15% par an
  - Mise en place des canaux de distribution HOSPITALITY/CHR et WHOLESALE
  - Pilotage de projets transversaux: Digital marketing, Supply Chain, ouverture du showroom à NYC
- 2008 - 2012 **DIRECTEUR MARKETING ET VENTES – Ateliers Nina Gill, Paris, France**  
*Fournisseur de broderie et maroquinerie. CA: € 15M, 20 employés*
- Pilotage du P&L avec respect des objectifs de marge et de ventes : CA+15% par an
- 2005 - 2008 **CHEF DE MARCHE EXPORT FRANCE & ASIE – Groupe Inditex , Alicante, Espagne**  
*Leader de l'industrie du retail. CA: € 18 Milliards, 120 000 employés*
- Management du budget export de € 17M: +20% par an
- 2002 - 2005 **CHARGE DE CLIENTELE B2B – Lancel – Groupe Richemont, Paris, France**  
*Fabricant et designer de maroquinerie de Luxe CA: € 100M, 600 employés*
- Management du portefeuille Grands Comptes et Partenariats en mode projet : €8M +11% par an

### FORMATION

- 
- 2022 **ACADEE Blockchain et Finance Décentralisée : Usages et impacts opérationnels**
- 2017 - 2018 **MBA EXECUTIVE, HEC Paris**  
*Certificat en Customer Experience (#2 au challenge Moët Hennessy), par HEC/LVMH*  
*Certificat en Global Business Management, Fundação Dom Cabral, Brazil*  
*Management en situation de crise, GIGN*
- 1998 - 2002 **GRANDE ECOLE, AUDENCIA Nantes & Cincinnati Business School & HEC Montreal**  
*Année de Césure en entreprise Consultant Junior chez Cap Gemini Ernst & Young*

### INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

- 
- Langues:** Anglais courant (TOEIC 985/990), Espagnol courant, Français (Langue maternelle)
- Volontariat:** Brand Ambassador HEC Paris et membre du jury des admissions du MBA Executive
- Loisirs:** Rugby : les Implacables (Ligue FFSE); Marathon de NYC 2013, de Paris 2014 et de Barcelone 2022.