

## GAËL DE WITTE

+33 (0)6 75 50 09 26 – [gaeldewitte@gmail.com](mailto:gaeldewitte@gmail.com)

[www.linkedin.com/in/gael-de-witte](https://www.linkedin.com/in/gael-de-witte)

Anglais courant

ISEG Lille (2010)



**CHEF DES VENTES**  
**DIRECTEUR DE FILIALE**  
**RESPONSABLE LOGISTIQUE**

**ORGANISATIONS INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES**

Arras / Lens / Lille / Cambrai / Béthune

**Assumer un rôle de responsable d'un périmètre ambitieux, alliant dimension commerciale et opérationnelle, pour piloter le changement autour d'une nouvelle ambition stratégique, porteuse de sens et génératrice de valeur**

### MA VALEUR AJOUTÉE

- ✓ Management
- ✓ Travail en équipe
- ✓ Maîtrise des enjeux opérationnels
- ✓ Sens du relationnel
- ✓ Force de persuasion
- ✓ Esprit commerciale

### MES COMPÉTENCES

- ✓ Élaborer et mettre en place des **stratégies** de développement commercial axées sur le maintien de la marge
- ✓ **Conduire le changement**, notamment dans des contextes d'intégration ou de structuration de l'entreprise
- ✓ Cultiver la performance et créer les conditions d'une **réussite en équipe**
- ✓ **Double expertise** commerciale & opérationnelle

### PARCOURS PROFESSIONNEL

#### SATRA

Transport & Logistique



2021 – 2024

Périmètre : France,  
Bénélux, Italie  
CA : 2M€

#### DIRECTEUR DE FILIALE

Reporting au Directeur Régional et membre du CODIR régional

Management d'une équipe de 12 personnes

***Dans un contexte post-acquisition, le groupe me confie la direction de l'entité avec un objectif de maintien de la marge***

- ◆ Gestion du **centre de profit** avec reporting à la direction régionale
- ◆ Définition de la **stratégie** commerciale pour compenser la perte de clients importants et reprendre des parts de marché en conservant la **rentabilité**
- ◆ **Pilotage des équipes commerciales** avec un portefeuille mutli-sites pour améliorer la satisfaction client
- ◆ Animation des équipes opérationnelles pour améliorer le taux de service et la gestion des délais

**Résultats :**

- ➔ **Augmentation du CA de 40% en 3 ans grâce à une stratégie d'acquisition**
- ➔ **Stabilisation de la marge brute à 24%**
- ➔ **2024 : le premier client de l'agence est un nouveau client (2+% du CA)**

#### SATRA

Transport & Logistique



2015 – 2021

Périmètre :  
Hauts de France, Région  
parisienne, Belgique  
CA : 10M€

#### RESPONSABLE COMMERCIAL

Reporting au Directeur d'Agence et membre du CODIR

Management d'une équipe de 2 personnes

***Dans un contexte de perte de parts de marché, je prends le lead du développement commercial pour développer notre portefeuille clients***

- ◆ Fidélisation du portefeuille clients et gestion des grands comptes
- ◆ **Direction des équipes** commerciales et **développement stratégique** avec la création d'un portefeuille clients entièrement nouveau
- ◆ **Organisation opérationnelle** pour fiabiliser le taux de service sur le périmètre couvert par SATRA et développement des relations avec les prestataires de transport pour les zones non couvertes

**Résultats :**

- ➔ **Augmentation du CA de 5% la première année et de 22% en 5 ans**

TNT  
Transport



2014 – 2015

Périmètre :  
Hauts de France  
CA : 2.5M€

## CHEF de SECTEUR

Reporting au chef des ventes et à la direction commerciale

**Négociation avec des industriels pour des envois de documents et colis en express sur un portefeuille de 2,5 M€**

- ◆ **Gestion d'un portefeuille clients** générant un CA annuel minimum de 13k€ et négociation stratégique des ajustements tarifaires
- ◆ **Prospection** proactive (physique et téléphonique) pour élargir le portefeuille clients et identifier de nouvelles opportunités commerciales
- ◆ **Optimisation des processus logistiques et opérationnels** à travers des négociations ciblées, assurant une gestion fluide des livraisons et des approvisionnements
- ◆ **Reporting** auprès du chef des ventes et de la direction commerciale, fournissant des analyses sur les **performances** et les **perspectives commerciales**

STEF  
Transport & Logistique



2010 – 2014

Périmètre :  
Picardie  
CA : 2M€

## ATTACHÉ COMMERCIAL

Reporting à la direction commerciale

**Gestion d'un portefeuille de 2 M€ dans l'industrie agroalimentaire avec apport de solutions en transport et logistique sous température dirigée**

- ◆ Prospection ciblée (téléphonique et physique) sur un marché fortement concurrentiel, avec des actions stratégiques pour capter de nouveaux clients
- ◆ Fidélisation et développement client grâce à des visites régulières, une disponibilité constante et une analyse approfondie des besoins pour anticiper les attentes et renforcer les partenariats
- ◆ Négociation des tarifs et des revalorisations

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

|              |  |
|--------------|--|
| Langues      | Anglais : courant / Espagnol : notions   |
| Formation    | ISEG Lille – Master 2 en Management et Commerce International en 2010<br>OSER Entraînement – Formation en <b>management</b> en 2022<br>FYM Conseil – Formation aux techniques de vente et approches commerciales (Négociation, organisation et management) en 2012 |
| Informatique | Maîtrise du Pack Office<br>Maîtrise de différents outils de CRM (SAP, Cargo Swift, Ciel)   |
| Hobbies      | Sport : rugby, football, tennis, handball<br>Président du Club de la Table Ronde d'Arras   |