

# Dr Johann ALLAINGUILLAUME



✉ allainguillaumejohann@yahoo.fr 📞 (+33) 0788146562 (+225) 0709105151 🚗 A & B

🇫🇷 Française [in linkedin.com/in/johann-allainguillaume](https://www.linkedin.com/in/johann-allainguillaume)

*Créatif & Passionné*

*Expert en Commerce - Gestion - Marketing & Logistique internationale*

*34 ans d'expériences professionnelles.*

## Formation

de sept. 1988 à juin 1996

### DOCTORAT

Université de CORSE - Pascal PAOLI, FRANCE

Commerce et Gestion - Marketing international (Alternance)

de sept. 1995 à juin 1996

### MASTER 2

Université de CORSE - Pascal PAOLI, FRANCE

Commerce - Gestion et Marketing International

de 1988 à 1996

### Alternance & Activité Professionnelle (BOSE)

de sept. 1986 à juin 1987

### BACCALAUREAT B

École des Roches, FRANCE - Verneuil-Sur-Avre

## Expérience professionnelle

de juin 2018 à ce jour

### Directeur Général Adjoint

EVENT MANAGEMENT INTERNATIONAL - E.M.I, CÔTE D'IVOIRE, Abidjan

#### Missions sur la stratégie commerciale de l'entreprise:

- Analyser la stratégie et la politique commerciale sur tous les axes de développement et plans d'action,
- Fixer les objectifs commerciaux et de croissances,
- Définir les facteurs de risques ainsi que les axes d'évolution de la politique commerciale.

#### Missions sur la gestion et force de vente :

- Manager l'activité commerciale sur la capacité à vendre en termes d'efficience des ressources
- Organiser l'activité commerciale en ressortant les outils, les canaux et les réseaux de vente,
- les cibles, les clients, les approches, les contextes, les produits, les marchés.

de janv. 1999 à nov. 2017

### CEO Commercial-Marketing-Logistique-Sourcing Monde

SAMSUNG Technology, CORÉE DU SUD - Séoul

#### Missions sur la stratégie commerciale de l'entreprise:

- Élaborer la politique générale de l'entreprise en développement commercial marketing et financier ;
- Mise en place, développement et évaluation périodique du système qualité.
- Élaboration de la politique qualité de l'entreprise et fixer les objectifs en collaboration avec la direction générale ;
- Faire l'étude d'environnement concurrentiel ;
- Organiser le pilotage des budgets par département opérationnel ;
- Superviser la gestion des budgets commerciaux de l'entreprise.

#### Missions sur la gestion du marketing-relation public :

- Assurer la veille sur les nouvelles tendances du secteur d'activité sur lesquels investir ;
- Ajuster l'organisation en fonction des besoins des équipes, investir dans des technologies permettant d'optimiser la productivité des individus ;
- Gérer les réponses aux appels d'offres et participer à l'élaboration des directives stratégiques ;
- Assurer la visibilité sur le marché de façon permanente : web, mailing ;
- Entretenir des relations étroites avec les actionnaires les rassurer sur la croissance du marché de l'agence ;
- Veiller à leur satisfaction, entretenir une culture d'entreprise et fédérer les équipes autour d'un projet commun, faculté à interpréter les

■ indicateurs de mesure de performance.

de sept. 1988 à nov. 1998

■ **Chef Service Commercial – Directeur Supply Chain**

BOSE, ETATS-UNIS – Framingham

**Missions sur la gestion Commerciale de l'entreprise :**

- Elaborer l'approche commerciale à adopter et au message à envoyer aux différents clients,
- Négociation des objectifs à atteindre les moyens et les budgets nécessaires pour y parvenir.
- Suivi quantitativement et qualitativement des résultats commerciaux, formation et recrutement des équipes, gestion des flux de marchandises en respectant les délais imposés.
- Développer des activités services proposés aux clients, relations étroites fournisseurs prestataires, création de nouveau partenariat

**Missions sur la gestion des flux, approvisionnements et Distributions:**

- Définir les orientations stratégiques et opérationnelles de la supply chain;
- Identification des réseaux de distribution et des pistes de développement afin d'établir des stratégies adéquate pour générer un accroissement du chiffre d'affaires (mondiale) ;
- Concevoir et mettre en œuvre la structure logistique dans son intégralité, au quotidien cela implique l'encadrement la coordination et l'animation des équipes d'achat d'approvisionnement de production et de distribution des marchandises.
- Gérer les matières premières pour que la production ne soit jamais stoppée, réguler la circulation des entrées et sorties ;
- Gestion du personnel et du matériel ;
- Mise en place d'opérations d'animations au niveau nationale et internationale,
- Planifier des approvisionnements en matières première et matériels ;
- Optimisation logistique entre les différents acteurs internes et externes, mise en place des tableaux de bord pour assurer le suivi de l'activité en termes de résultats techniques,
- Suivi des indicateurs de performances individuels et collectifs.

**Compétences**

**Esprit d'entreprise**

---

**Empathie clients**

---

**Pragmatique**

---

**Gestion de la performance**

---

**Langues**

**Français - Coréen**

---

**Anglais**

---

**Centres d'intérêt**

■ Culture - Sport - Technologie

**Qualités**

■ Sens de l'écoute

■ Excellent négociateur

■ Visionnaire

**Références**

Références disponibles sur demande.