

Philippe BLANC

4, rue Jean-Baptiste Fresez

L-1542 LUXEMBOURG

+352.621.82.82.74 / +352.24.87.30.60

philippe.blanc@dbmail.com

Double nationalité franco-luxembourgeoise

Anglais / Allemand / Luxembourgeois



Expertise en Marketing/Communication/Événementiel
Expérience en BtoB et BtoC / Management d'équipes

09/2019-
03/2022

RENAULT RETAIL GROUP LUXEMBOURG - Luxembourg

⇒ **Responsable Marketing et Distribution Commerciale Renault / Dacia / Alpine VP + VU**

Gestion des activités produit et communication sur tous les univers VN, VO, fleets, SAV et accessoires ainsi que la partie distribution/administration des ventes avec une **équipe de 4 personnes et un budget de x M €**.
Membre du Comité de Direction.

Jusqu'en 2019 MERCEDES-BENZ France - France - Montigny Le Bretonneux (78)

2018-2019

⇒ **Responsable Marketing opérationnel et Formation Commerciale Mercedes-Benz Camions**

En complément des missions de marketing opérationnel (iso-périmètre cf ci-dessous), avec une **équipe de 8 personnes et un budget de x M €**, gestion des activités de Formation Commerciale de la force de vente et du programme de conduite rationnelle

- Elaboration, animation et mise en place de la stratégie annuelle de formation commerciale vendeur sur l'intégralité du périmètre (produit, services, techniques de vente) avec accompagnement personnalisé
- Création et adaptation des modules de formation dans le cadre de lancement de produits, d'e-learning et de quizz pour évaluer le niveau de compétences
- Mise en place de la certification vendeurs « C-Sales » (105 vendeurs du réseau)
- Développement des compétences des managers et directeurs opérationnels via coaching individualisé
- Animation de la MB Truck Training via les 35 moniteurs experts du réseau sur les activités de mise en main et de démonstration
- Gestion de l'équipe des formateurs pour la vente de stages payants auprès des clients
- Négociation de partenariats dans le cadre de la MB Truck Training

2016-2017

⇒ **Responsable Marketing opérationnel VN/VO Mercedes-Benz Camions, Fuso et FleetBoard**

Gestion des activités de communication, d'événementiel, de CRM et de digital sur toutes les gammes de produits et services avec une **équipe de 4 personnes et un budget de x M €**.

- Élaboration et mise en place de la stratégie marketing communication et opérationnel sur les activités Mercedes-Benz camions VN, Truckstore (VO), Fuso, et FleetBoard
- Préparation et implémentation de la stratégie publicitaire dans la presse spécialisée (print et web)
- Organisation d'événements internes et clients (roadshows, lancement produit, animation de réseau, visites usine), de convention (séminaires investisseurs/distributeurs, voyages StarClub) de RP (GP Camions Le Castellet, 24 heures du Mans) et de salons professionnels (transport, logistique et TP)
- Management du pôle digital avec les sites internet corporate et réseau, les réseaux sociaux et le CRM
- Animation du programme CSI n°1 vente : mesure et plan d'actions pour améliorer la satisfaction client

2012-2015

⇒ **Responsable Marketing Mercedes-Benz Camions VN**

Gestion des activités produit et communication sur toute la gamme de produits Mercedes-Benz Trucks, ainsi que des homologations/conformités et des relations carrossiers avec une **équipe de 12 personnes et un budget de x M €**.

- Management de l'activité marketing produit : 4 lancements de produit, définition des standards et de l'offre France, formation de la force de vente, mise à jour des outils de configuration, hotline réseau sur les questions techniques, rédaction des supports de vente/argumentaires produit pour les vendeurs, ...
- Animation du pôle communication : organisation d'événements internes et clients (roadshows, lancement produit, animation de réseau), de convention (séminaires distributeurs, voyages StarClub)
- Pilotage des « relations carrossiers » sur les aspects commerce et marketing : parc de véhicules prêts à l'emploi, journées clients, portail carrossiers sur internet, lobbying, visites, salons, ...
- Encadrement du service homologations VP et conformité VP/VUL/VI : fichiers d'homologation pour immatriculations VP, COC et papiers de conformité pour VP/VUL/VI et attestations d'importation/VO

- 2009 - 2012 ⇒ **Responsable Marketing Produit VP Mercedes-Benz, smart et Maybach**
Animation de **20 gammes de produit** et management d'une **équipe de 9 personnes et d'un budget de x k€** (CA = 1,8 milliard € - 52.000 immatriculations en 2010) :
- Élaboration et mise en place de la stratégie marketing produit et communication
 - Prévission des volumes de ventes à 3 ans
 - Réalisation des lancements de produit (5 en 2009 / 6 en 2010) et force de proposition pour le soutien des gammes durant le cycle de vie avec création de lignes de finition, de packs et de séries
 - Travail avec le controlling sur le positionnement prix / produit / équipements
 - Réflexion et définition de l'animation commerciale et marketing (4 plans annuels)
 - Gestion des études marketing et de la veille concurrentielle
 - Intervention auprès de la Presse lors de lancement de produit (présentations, interviews et émission TV)
 - Reportings divers et travail de prospective via études de « business cases » pour la maison mère
- 2004-2008 ⇒ **Chef de Produit Gamme Prestige , Roadsters, SUV, SLR et Maybach**
Animation de **11 gammes** avec management d'un assistant (CA = 500 M € - 6.100 immatriculations en 2008)
- Participation à l'élaboration de la stratégie marketing produit et communication
 - Proposition d'estimation de volumes de vente à 3 ans
 - Gestion des lancements de produit (6 en 18 mois) avec définition et modification au cours du cycle de vie du positionnement prix / produit / équipement
 - Préparation et propositions d'actions pour l'animation commerciale et marketing (4 plans annuels)
 - Interlocuteur privilégié de Mercedes-Benz Stuttgart (adaptation de l'offre au marché national), du réseau de vente et de l'interne (rédaction de notes, supports, gammes produit) et de la concurrence (informations produit et échange de véhicules)
- 1997-2004 ⇒ **Adjoint puis Responsable du Service Promotion des Ventes et Sponsoring**
Gestion des activités de promotion sur l'intégralité des gammes avec une **équipe de 4 personnes et un budget de x M €** :
- Préparation et implémentation de la stratégie marketing communication
 - Mise en place de mécaniques de création de trafic dans le réseau de vente
 - Gestion de la politique d'animation des showrooms dans le réseau de distribution (ILV, PLV, ...)
 - Responsable du pôle salon automobile : en charge du dispositif Mondial de l'Automobile de Paris en coordination avec Mercedes Stuttgart (budget de x M €, 250 permanents, 500 ventes, CA = 20 M €)
 - Organisation d'événements clients (centres d'essais et roadshow), de conventions (séminaires de 350 personnes), de RP (journées sur circuits lors de compétitions automobiles) et de sponsoring (relais en France du partenariat avec l'ATP Tour aux tournois de tennis de Monte-Carlo et de Bercy)
 - Gestion d'un parc de 20 véhicules pour les événements marketing et les prêts réseau.
- 1994-1997 ⇒ **Adjoint au Responsable du Service Formation et Stimulation force de vente**
- Préparation et animation de stages de formation produits (3 par an auprès de 350 vendeurs)
 - Rédaction et diffusion d'argumentaires à l'intention de la force de vente
 - Animation et gestion des remontées de Challenges Vendeurs (club des 50 meilleurs vendeurs de France)
- 1993-1994 **COMO S.A.** (France : Paris 11e) - Concessionnaire MERCEDES-BENZ
- ⇒ **Vendeur (Ventes Annuelles : 50 véhicules - C.A. : 1,5 M€)**
- Négociation commerciale et vente de véhicules neufs / véhicules d'occasion
 - Suivi clientèle, prospection commerciale et enrichissement du fichier clientèle

FORMATION

1988 - 1991 **ECOLE SUPERIEURE LIBRE DES SCIENCES COMMERCIALES APPLIQUEES**
(E.S.L.S.C.A. – Paris 7^e) Spécialisation Marketing/Vente
Président du Club ESLSCA Alumni au Luxembourg (organisations d'événements)

Anglais Courant / Usage professionnel régulier

Allemand Bon niveau / Usage professionnel fréquent

Luxembourgeois En cours d'apprentissage à l'INL (niveau A2-2)

Informatique Bonne maîtrise du pack office et des outils de Base de Données EVA / Salesforce