RESPONSABLE DE CENTRE DE PROFITS

+ 33 (0) 6 68 59 23 04
xfd@free.fr

45b rue Faubourg Assiquet
76290 MONTIVILLIERS
50 ans

Xavier-Freddy DURRLEMAN

Altruiste - Innovant - Adaptable
pour satisfaire toutes les parties-prenantes

*"Mon parcours **international** et **diversifié** démontre une force d'**adaptabilité** à des secteurs aussi variés que l'**agro-alimentaire**, le **numérique** et l'**aéroportuaire**"*

EXPERIENCES

Directeur d'Exploitation (2021-2022)

Aéroport Le Havre - Octeville (Edeis puis Sealar)

- **Organisation** et **supervision** de l'activité de l'aéroport
- **Gestion humaine**, technique et commerciale
- **Garantie des règles** de sureté et de sécurité aéroportuaire
- **Optimisation du développement** économique

14 collaborateurs - Budget : 1,4 millions d'€uros

Entrepreneur (2010-2021)

D'CLIC Aéro (www.dclic-aero.fr) - Atlantic Training

- **Développement de réseaux** (territorial et national)
- **Stratégie** commerciale de promotion et de vente
- Mise en place de sites Internet en e-commerce
- **Innovation** et **changement des pratiques**
- **Transfert de compétences** inter-sectoriels

Formations pilotes, Photographies aériennes, Découvertes aériennes, Négoce, Logiciels de suivi de la formation

Directeur commercial & production (2000-09)

Antilles Glaces - Cogumer & Codepeg - Ferme Marine de Campomoro

- **Développement** des ventes et stratégie commerciale
- **Politique du changement** : nom, distribution, production
- **Optimisation** de la production et de la qualité
- **Gestion** de la relation avec les **coopérateurs**

Chargé d'affaires - Consultant (1996-2000)

Dalvik - Interpral - Cofrepêche - Agro Contractants - CFSIGE - CFPN

- **Organisation** de la production et des équipes
- **Veilles réglementaires**, études de marchés techniques
- Gestion des formations

COMPÉTENCES

Innovation

Innover et conduire la politique du changement
Promouvoir et développer des partenariats innovants
Écouter et partager des solutions collaboratives

Management général

Communiquer et conseiller
Former et accompagner
Recruter, développer, former, gérer des équipes

Stratégie commerciale & marketing

Organiser des stratégies commerciales et marketing
Construire, développer et gérer un réseau de vente
Rechercher et identifier des évolutions de marchés
Transférer des compétences inter-sectorielles
Orchestrer des achats jusqu'aux ventes
Développer des sites Internet en e-commerce

Contrôle de gestion

Suivre les ventes, les charges et la comptabilité
Établir les plans de financement et les budgets
Réaliser des dossiers de subventions
Participer aux négociations de levée de fonds

Pédagogie

Créer des formations innovantes
Améliorer les supports de formation

CENTRE D'INTÉRÊT

Voyages : Europe, Amérique du Nord, Amérique du Sud, Afrique, ...
Aviation : pilote avion & ULM, instructeur ULM et drone, hydravions
Voile : moniteur*, skipper*
Associations d'entrepreneurs et d'anciens d'écoles
Engagement cultuel* - **Officier** de Réserve* - Scoutisme*

* non actif

FORMATIONS

2015 - **IHEDN** - Défense Globale - Session en Région
2010 - **Audencia** - Master of Business Administration
2000 - **ISPA** - Master Marketing et Qualité
1996 - **ISTOM** - Agronomie Internationale

Anglais - Courant