



MANAGEMENT DE TRANSITION
CONSEIL
FORMATION

UNE SYNERGIE D'EXPERTS POUR ACCELERER VOTRE REUSSITE !



Yves ALEXANDRE
**DEVELOPPEMENT COMMERCIAL &
MARKETING**
AGRO ALIMENTAIRE

CHAMPS D'INTERVENTION :

- Initiation à de nouveaux concepts
- Créations de marketing-mix
- Préparation aux certifications et mises aux normes
- Formation
- Audit et diagnostic
- Propositions de formules innovantes
- Développement de réseaux commerciaux

QUELQUES REFERENCES :

Cafétérias FLUNCH / Restaurants ARCADIE, LE TOTEM / Soirées de prestige CARVEN, GROHE / Comptoir Gourmand Michel GUERARD / Hospices Civils STRABOURG / Prison Centrale ENSISHEIM / Hôpital Gregorio MARANON MADRID / Hôpital militaire de LISBONNE / Hôpital de KALAMATA / YORK Hospital TORONTO / APETITO Group Allemagne / Hôpital de LUDWISBURG Allemagne / Hôpital de LEIDEN Pays-Bas / RICKER'S Island Prison New-York / Veterans Hospitals du MASSASSUCHETS / Hôpital de STAVENGER Norvège / Hôpital de LUND Suède / MAC DONALDS Italie / GLASGOW General Infirmary / AUTOGRILL Italie

EXEMPLES DE REALISATIONS



Une triple formation en management, droit et gestion hôtelière lui ont permis de développer diverses sociétés du secteur agro-alimentaire.

- Plus jeune directeur du groupe FLUNCH, il dirige une première cafétéria à 25 ans.
- De grandes sociétés (CARVEN, GROHE) lui font confiance pour réaliser des opérations de prestige lorsqu'il assure la direction commerciale d'une société de traiteur / événementiel.
- C'est au sein du groupe STD / TEXUNION qu'il crée pour Michel GUERARD, le chef triplement étoilé de renommée mondiale, les « corners » Michel GUERARD, tant en France avec 19 points de vente qu'à l'étranger sous forme de « shop in shop » en collaboration avec des noms aussi prestigieux que KDW à BERLIN, DAIE au Japon ou BLOOMINGDALE'S aux Etats Unis.
- Directeur de filiale, il ouvre 3 croissanteries en Allemagne pour le compte d'un groupe de minotiers français.
- Au sein du groupe CIDELCEM INDUSTRIES, leader européen des cuisines professionnelles, il exerce de nombreuses fonctions dont la dernière est la Direction Export du Groupe, animant une équipe de plus de 110 personnes, agissant sur 35 pays.
- Pour ISECO, l'un des leaders mondiaux des systèmes de distribution de repas, Directeur Commercial Export, assurant plus de 65% du CA de la société, il vend principalement en Europe et en Amérique du Nord des systèmes techniques lourds de maintien et de remise en température.
- Enfin, il assure le développement commercial de l'export d'ALPHAFORM, filiale du groupe GUILLIN, première société européenne de fabrications de fabrication de consommables plastiques thermoformés destinés à l'agro-alimentaire, les C&C et la restauration.

+33(0)6 08 23 76 66

+33(0)3 88 24 11 62

<https://www.linkedin.com/in/yalexandre/>
yalexandre@dirigeantsconseilalsace.fr

33, rue Erwin

F-67000 STRASBOURG

Yves ALEXANDRE



VALEUR AJOUTEE



UNE CARRIERE DIVERSIFIEE :

- ✓ Directeur de cafétéria
- ✓ Directeur d'une société de traiteur et événementiel
- ✓ Créateur d'un concept de corners et shops in shops pour un groupe industriel spécialisé dans le franchising.
- ✓ Créateur et dirigeant d'une chaîne de croissanteries
- ✓ Consultant en marketing dans les secteur agro-alimentaire
- ✓ Directeur export d'une entreprise du secteur électromécanique fabricant et distribuant des systèmes de distributions de repas.
- ✓ Directeur Export groupe d'un fabricant de cuisines professionnelles
- ✓ Directeur Export d'une société multinationale de la plasturgie, spécialiste des produits à usage unique

Résolument axé sur le développement commercial, le marketing, la sécurité alimentaire et l'export, Yves ALEXANDRE met à votre disposition 40 ans d'expérience et 5 langues de travail pour vous aider à exploiter au mieux les potentialités de votre entreprise.