



# DELPHINE CHESNEL - DIRECTION GENERALE

1 avenue Molière, 69960 Corbas

06.13.67.61.22

[delphinechesnel.tlj@gmail.com](mailto:delphinechesnel.tlj@gmail.com)

Leadership - Pugnacité - Audace - Rigueur -

---

## PROFIL PROFESSIONNEL

Plus de 15 ans d'expérience dans un contexte international en BtoB, orientée résultats et satisfaction client.

J'allie vision stratégique et efficacité opérationnelle pour piloter la croissance durable et profitable.

Créative et organisée, je suis engagée et j'ai une approche fondée sur l'implication du collectif.

---

## COMPETENCES

- |                                                     |                                                     |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| * Pilotage P&L                                      | * Acquisition et intégration de filiales            |
| * Vision stratégique                                | * Analyse des risques et des opportunités           |
| * Négociation                                       | * Valorise les marques                              |
| * Excellentes aptitudes pour la communication orale | * Fédère en donnant du sens aux actions collectives |
- 

## PARCOURS PROFESSIONNEL



**Zodiac-Fluidra: conception & commercialisation d'équipements de piscine, 75M€ de chiffre d'affaires, 200 salariés**

### 2017-2020

#### **Directrice de la BU Distribution France et Export - membre du CODIR**

*Périmètre financier et managérial: 45M€ CA, 26 personnes*

*Zone géographique: France, Europe du Nord, Europe de l'Est, MEA & France d'outre-mer*

Missions : Réorganisation stratégique de la BU "Distribution" dans le cadre de la fusion Zodiac-Fluidra et accélération des profits.

#### Résultats :

11% de croissance chiffre d'affaires, +23% EbitDA grâce à 3 leviers principaux :

- \_ Croissance externe avec l'acquisition et l'intégration d'un distributeur Belge
- \_ Croissance organique avec la création d'une équipe de vente sédentaire (800K€ d'incrémental en année N), harmonisation de la politique commerciale & tarifaire en coordination avec les patrons de pays et le marketing.
- \_ Amélioration du BFR : gain de 29 jours en délai de recouvrement, réduction de 15% des effectifs via départs volontaires, arrêt des business non profitables et optimisation des achats.

Une organisation plus agile et plus responsable grâce au :

- \_ Regroupement des activités communes aux 2 entités initiales et l'organisation commerciale par spécialité.
- \_ Modification et implémentation du CRM et de l'ERP commun aux 2 entités.
- \_ Création d'événements sur mesure afin d'assurer la visibilité et la vision stratégique du nouveau groupe.
- \_ Engagement des équipes, évalué à 4,01 sur 5 via l'enquête de satisfaction annuelle View Point (+0,22 points).

### 2014-2016

#### **Directrice Grands Comptes - membre du CODIR**

*Périmètre financier et managérial : 21M€ CA, 6 personnes*

Missions : Accélération de la croissance profitable dans un objectif de revente. Optimisation des process d'expertises avec la création d'un service Grands Comptes.

Résultats : +5% PDM gamme robots, +10% rentabilité, cette performance a été atteinte grâce à :

- \_ Participation des opérationnels et des chefs de marché dans les accords cadres nationaux.
- \_ Mise en place d'une nouvelle segmentation clients.
- \_ Création d'une gamme dédiée "robots électriques" avec le support des équipes projets R&D.
- \_ Prospection de nouveaux canaux de distribution : DIY, par l'intermédiaire de distributeurs exclusifs.
- \_ Alignement et montée en compétence des équipes au moyen de formations individuelles et collectives.

Le fonds d'investissement Carlyle cède Zodiac à Rhône Capital en novembre 2016.

**2012-2013**      **Responsable Nationale Grands Comptes**  
*Périmètre financier et managérial: 12M€ CA , 2 chefs des ventes et 10 commerciaux en transversal*  
Missions : Croissance des ventes et fidélisation des clients dans un contexte de vente BtoB multicanal, position d'outsider.  
Résultats : CA magasins +29%, distributeurs +12%. Engagements des comptes clés sur une feuille de route produits à 3 ans. Performances réalisées grâce à :  
 \_ Présentation de la vision stratégique, réalisation du diagnostic et du business plan.  
 \_ Identification de relais de croissance sur de nouveaux marchés.  
 \_ Développement de services personnalisés pour la gestion des SAV et des pièces détachées.  
 \_ Coordination et gestion des appels d'offres auprès de la force de vente et des fonctions supports.



**DHL Express, service de livraison à l'international, 450M€ CA, 1800 salariés**

**2008-2011**      **Responsable Nationale Grands Comptes**  
*Industrie Biomédicale et Chimie, Périmètre financier : 7M€ CA annuel*  
*Périmètre managérial : 5 chefs des ventes, 29 commerciaux terrain et sédentaires en transversal*  
Missions : Dynamiser la croissance sur 2 industries historiques à l'entreprise et déjà prospères.  
Résultats : Optimisation des process et création de valeur. +10% d'incrémental CA chaque année au moyen de :  
 \_ Elaboration de solutions de packaging innovantes pour les matières dangereuses et médicales.  
 \_ Création de formations spécifiques pour développer l'expertise technique chez les utilisateurs.  
 \_ Mise en place de la facturation EDI.  
 \_ Négociation et mise en application des accords cadres nationaux avec un focus prospection.  
 \_ Implication du collectif : opérationnels et ventes.

**2004-2008**      **Commerciale Grands Comptes**  
*Portefeuille : 4M€ CA annuel, Résultat : 9% de croissance*

**2001-2003**      **Attachée Commerciale Terrain**  
*Portefeuille : 2M€ CA annuel, Résultat : 12% de croissance*

**1999-2000**      **Attachée Commerciale Sédentaire**  
*Portefeuille : 850K€ CA annuel, Résultat : 20% de croissance*

---

**DIPLÔMES & LANGUES**      Certification Fondamentaux de la finance pour manager, EMLyon business school 2016  
 CESA Direction Marketing & Commerciale, HEC Paris 2015  
 Anglais courant

---

**CENTRES D'INTERÊT**      - course à pied (40km/sem), natation, lecture, voyages, Yoga, rénovation d'intérieur  
 - Jury Grenoble Ecole de Management  
 - Membre du réseau Univers'Elles  
 - Bénévole Secours Populaire