

Henri de Capèle

Directeur Commercial

10 ans d'expérience

Diplômé Ecole Supérieure de Commerce (Master, Bac +5)

31 ans | henridecapele@gmail.com

 Bilingue anglais

Depuis 2006 Directeur Commercial Europe – Marché revendeurs IT

General Electric | Commercial Distribution Finance

Mission Définition et développement de la stratégie commerciale du financement de stock - IT

Actions Diversification et élargissement du portefeuille client :

- Redressement & expansion de partenariats existants
- Prospection & développement de nouveaux vendors - IT
- Management des programmes et des équipes multi-culturelles

>> Résultats Progression du volume annuel financé de 200 % , plan d'expansion sur 6 pays supplémentaires, recrutement et implémentation de programmes dans de nouveaux pays

2004 - 2006 Responsable Programme Europe (Apple Store)

General Electric | European Equipment Finance | Ireland

Mission Développement de l'activité de financement (leasing) de matériel Apple auprès de PME & Grands Comptes en Europe

Actions Enrichissement et développement du partenariat entre GE et Apple à travers trois axes :

- > Réingénierie & harmonisation des processus : structure et organisation
- > Création et/ou adaptation des produits & services afin de constituer une offre cohérente
- > Management des programmes, des produits et services, des processus et des hommes

>> Résultats Progression du CA de 300% et augmentation de notre part de marché de 200% (8 à 16%) en 2 ans, réduction du temps de cycle Europe de 13 jours ouvrés à 1 jour ouvré, expansion géographique de l'offre dans 12 pays européens

2003 - 2004 Sales Manager PME & VIP

Apple Computers International | Ireland

Développement de l'activité PME, VIP & Grands Comptes sur les marchés européens

2002 Responsable Développement Commercial

Robert & Camborde

Lancement commercial d'une entreprise spécialisée dans la vente de produits alimentaires non périssables sur catalogue

1997 - 1999 Ingénieur Commercial

Siemens | Financial Services

Développement du marché du leasing sur le segment de la téléphonie professionnelle (région Ouest)

Autres activités professionnelles

- Consultant en distribution (implantation de supermarchés, viabilité de points de vente,...), études de marchés
- Management d'un Coffee Shop à Dublin - Irlande
- Prospection de porte à porte, téléprospection - Irlande