



REDOUANE DAHBISKALI

Directeur Général / Directeur Commercial

51 ans - Permis de conduire
- France

✉ info@colombus-recycling.fr

Management de transition

Stratégie et développement

Transformation organisationnelle / Business Model

Expertise Gestion des déchets Recyclage et Valorisation

Investissements industriels et Acquisitions

in

Directeur de filiales et de business unit, j'ai acquis une solide expérience dans le pilotage des organisations et leur développement commercial

Mes expériences sont principalement liées à la conduite du changement et la transformation des business modèles au niveau stratégique et la mise en application opérationnelle.

🎓 FORMATIONS

Executive MBA : Gestion et Management stratégique des organisations

INSTITUT FRANÇAIS DE GESTION - IFG CNOF

Septembre 2010 à octobre 2011

3ème cycle Gestion

📁 EXPÉRIENCES

Directeur Fondateur

Colombus Recycling - Depuis juin 2014 - France

- Management de transition : Direction générale – Direction commerciale – Direction opérationnelle
- Stratégie et Politique Commerciale
- Organisation et Restructuration opérationnelle
- Négocier et Courtage matières premières secondaires
- Développement des marchés Export
- Exemple : Restructuration complète de filiales de groupe dans la gestion des déchets. Redressement commercial, Investissement CAPEX 6M€, Structuration de la gouvernance, Gestion de litige civil - pénal, Augmentation de l'EBITDA, Acquisition d'une filiale
- Exemple : optimisation d'un centre de tri des déchets flux industriels – recrutement et formation d'un directeur de centre, d'un directeur de production - organisation opérationnelle et administrative
- Exemple : Importation de véhicules de loisirs à mobilité électrique pour les acteurs du marché des locations de loisirs (campings, activités touristiques balnéaires...)
- Exemple : Développement du marché portugais en prestation de sous-traitance de régénération des films plastiques souillés

Directeur Filiales Tri et Valorisation

SITA FRANCE - Juillet 2006 à septembre 2013 - CDI - France

Direction de filiales de Tri et Valorisation multi-sites sur plusieurs départements

📋 COMPÉTENCES

Direction Générale

- Stratégie et planification ★★★★★
- Gestion de P&L ★★★★★
- Direction de filiales multi-sites ★★★★★
- Gestion des ressources humaines ★★★★★☆
- Management d'équipe ★★★★★
- Conduite du Changement ★★★★★
- Transformation de business model ★★★★★
- Retournement ★★★★★☆
- Acquisitions ★★★★★☆

Direction commerciale

- encadrement équipe commerciale ★★★★★
- élaboration de la stratégie commerciale ★★★★★
- Plan d'actions commerciales (support mix-marketing etc...) ★★★★★
- Indicateurs de pilotage de la force commerciale ★★★★★
- Elaboration des plans de performances personnel et objectifs ★★★★★
- Organisation du CRM ★★★★★☆

Stratégie

- Stratégie commerciale ★★★★★
- stratégie de diversification ★★★★★☆
- transformation du business modèle ★★★★★☆

Directeur Commercial International

Eureka Alliance - 2003 à 2006 - Bangkok - Thaïlande

- Import-Export, Commerce et Négoce de biens d'équipement
- Commerce de gros de biens d'équipement en provenance Asie du Sud Est
Clients GSS et GSB (Kingfisher, Go In, ISPC...)
- Exemple : Mise en place du référencement d'une fabrique de mobilier professionnel et contractualisation avec le groupe MGB pour un CA de 5M€ (> 200 000 unités / plateaux de table) sur France Allemagne Belgique Espagne Pays-Bas